

Wallon Dynamisme

09 2007

Finances : PME admises ?

Périodique mensuel de l'UWE : Septembre 2007 - Numéro 207 - Prix 3 €

Bureau de dépôt : Liège X

Jean-Marc Philippet (IRM Group) :
«Croître grâce à l'innovation» >> 06


VVL
BBDO

Améliorer l'existant au lieu de régionaliser par principe

La combinaison harmonieuse des compétences fédérales et des attributions régionales est plus indispensable que jamais.



Eric Domb,
Président de l'Union
Wallonne des Entreprises

En ce début d'automne, la tempête fédérale fait encore rage.

L'UWE a déjà exposé dans son mémorandum électoral, la position des entreprises wallonnes sur les questions institutionnelles ; en deux mots, il s'agit d'améliorer le modèle fédéral plutôt que de se lancer inconsidérément dans l'aventure de la régionalisation par principe.

Il faut espérer un apaisement rapide du tumulte, car la combinaison harmonieuse des compétences fédérales (notamment en matière fiscale et dans le domaine du fonctionnement du marché du travail) et des attributions régionales est plus indispensable que jamais.

Du côté régional justement, l'évaluation de quelque dix huit mois de plan Marshall domine la rentrée politique et retient l'attention du monde économique et social.

Qu'en retenir ?

D'abord, que l'évaluation porte avant tout sur le processus de décision gouvernemental et parlementaire et non sur les effets économiques : pour cela, il faudra encore attendre.

Ensuite, que les grandes orientations prises (pôles de compétitivité, réduction ou suppression de la fiscalité régionale, intensification des efforts de recherche et de formation, rationalisation de l'animation économique, renforcement de l'internationalisation) se sont traduites dans les faits et que la majorité des mesures annoncées ont effectivement été mises en œuvre.

Et la suite ? Consolider et, là où c'est nécessaire, corriger ou améliorer, en veillant notamment à la simplicité dans la mise en œuvre administrative : faire compliqué, c'est dissuader de participer.

De plus, d'autres thématiques devront aussi faire l'objet de toutes les attentions : l'activation des demandeurs d'emploi, condition importante de croissance économique et de progrès social ; l'enseignement dans toutes ses composantes ; la modernisation de la fonction publique, élément important de l'attractivité d'une région ; et l'esprit d'entreprendre : affaire de mentalité surtout, mais fondement obligé de toute action humaine ambitieuse.

Les effets du plan Marshall dépendront très largement des avancées dans ces domaines.



Laissez filer l'argent... dans votre direction.

LE GRAND GUIDE DE VOTRE ARGENT 2007, SAMEDI 22 SEPTEMBRE, GRATUIT DANS L'ECHO

L'Echo présente : le Grand Guide de votre Argent 2007. Un ouvrage de référence qui fera plus d'effet sur votre portefeuille que posé sur la table de votre salon.Faut-il investir dans l'art ? Faut-il miser sur l'immobilier ? Peut-on attendre plus d'un investissement dans le vin ? Découvrez les meilleurs conseils concernant vos placements, vos impôts, votre pension ou votre succession... Découvrez aussi qu'il en faut peu pour gagner plus. Le Grand Guide de votre Argent 2007 : 100 pages très enrichissantes, samedi 22 septembre, gratuit dans L'Echo.



www.lecho.be

Sommaire **09/2007**

Dynamisme Wallon,
le périodique mensuel édité en commun par l'Union Wallonne des Entreprises et la Maison des Entreprises Wallonnes asbl


Union Wallonne des Entreprises

Chemin du Stockoy 3
B-1300 Wavre
Tel: +32 (0)10.47.19.40
Fax: +32 (0)10.45.33.43
dynamisme.wallon@uwe.be
www.dynamismewallon.be

Rédaction
Thierry Decloux
Madeleine Dembour
prenom.nom@uwe.be

Conseil de Rédaction
Luc De Cordier
Jean de Lame
Madeleine Dembour
Thierry Devillez
Didier Paquot
Vincent Reuter
Jean-Jacques Westhof

Mise en page
Interlignes Etienne Delmée

Impression
Imprimerie Vase Frères

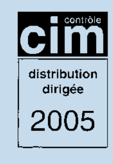
Photo de couverture :
© TILT

Régie Publicitaire
Alliance Media
Tel : +32 (0)10.40.13.12
info@alliancemedia.be

Editeur Responsable
Jean de Lame
Chemin du Stockoy 3
B-1300 Wavre

Abonnement annuel (11 numéros) :
30 € à verser sur le compte de la Maison des Entreprises Wallonnes 360-1149184-31

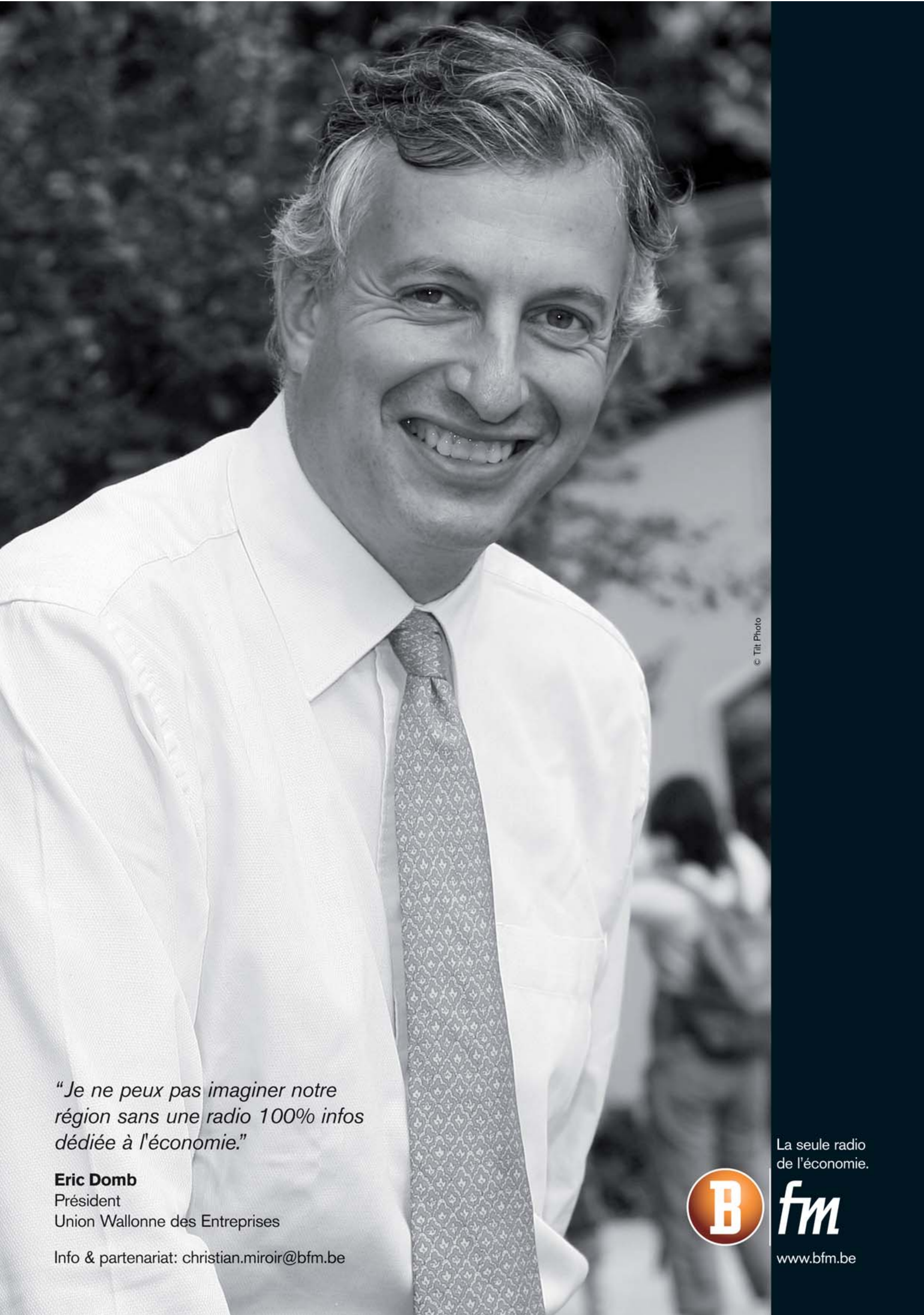




ISSN 0776-1716

LE MOIS PROCHAIN DANS DYNAMISME WALLON

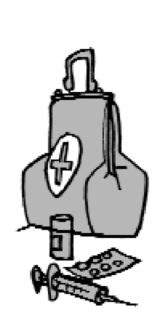
• **Spécial Assemblée Générale de l'UWE** (présentation p. 39)

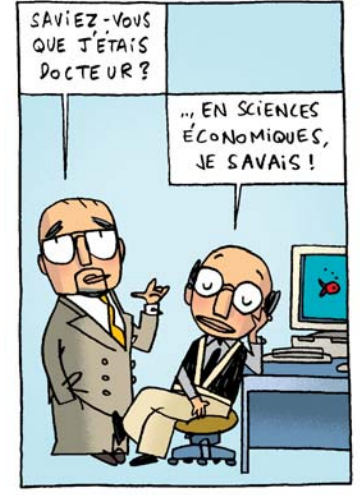


© Tilt Photo
"Je ne peux pas imaginer notre région sans une radio 100% infos dédiée à l'économie."
Eric Domb
Président
Union Wallonne des Entreprises
Info & partenariat: christian.miroir@bfm.be
La seule radio de l'économie.
B fm
www.bfm.be

Manager Mode d'emploi

Scénario, dessin, couleur : Dehaes

























IRM Group
De la quasi faillite au grand prix à l'exportation

En 2001, l'entreprise IRM est au creux de la vague : lourdes pertes, endettement, risque de faillite et de perte définitive de la clientèle. Ses produits – des systèmes de mesures de précision pour la sidérurgie – sont pourtant reconnus parmi les plus performants. Jean-Marc Philippet entre alors en piste et met en oeuvre une stratégie de relance qui porte ses fruits. La PME liégeoise dispose aujourd'hui de plus de 1800 références dans le monde et réalise 88% de ses ventes à la grande exportation. Elle mise à présent sur l'innovation pour continuer à faire la course en tête.

Par Madeleine **DEMBOUR**

"*Très enthousiaste !*". Tels sont les premiers mots de Jean-Marc Philippet[1] à peine rentré de Chine. "*Nos contacts avec les ingénieurs de Baosteel, le numéro un de la sidérurgie chinoise, et la rencontre avec son Président, portent déjà leurs fruits ! A peine une semaine plus tard, nous recevons un nouvel appel d'offres ! Et le directeur technique nous rendra visite prochainement*". Participant à la mission en Chine conduite par le Prince Philippe en juin dernier, le patron liégeois ne s'attendait pas à des retombées commerciales si efficaces et si rapides.

Vue comme telle, l'histoire paraît féerique. Mais ce succès chinois, Jean-Marc Philippet le construit depuis 2002. Sa PME, IRM Group, réalise aujourd'hui près de la moitié de son chiffre d'affaires en Asie. Spécialisée dans les systèmes de mesures de précision pour des clients sidérurgistes, l'entreprise bénéficie d'un large rayonnement international, avec 88% de ses ventes à la grande exportation, ce qui lui a d'ailleurs valu fin 2006 le premier prix décerné par l'Awex.

On l'aura compris : «IRM» n'a rien à voir avec notre institut royal météorologique… Créée au début des années quatre-vingt au départ du Centre de Recherche Métallurgique, «Industrial Research Measurement» développe des technologies laser, rayons X et d'analyse de vibrations qui servent à mesurer en temps réel les caractéristiques dimensionnelles des bandes d'acier, le tout dans un environnement industriel particulièrement exigeant. Au fil des ans, l'entreprise liégeoise se forge une solide réputation… mais également de lourdes dettes, dues notamment à d'importantes difficultés dans une filiale américaine acquise fin 96. Résultat des courses : en 2001, l'entreprise se retrouve au bord de la faillite. C'est dans ce contexte difficile qu'intervient Jean-Marc Philippet, en tant que nouveau directeur général, le 1er novembre 2001.



Le secret du succès pour Jean-Marc Philippet ? Le travail en équipe et une stratégie misant sur la différenciation et la «communication opérationnelle».

©TILT

Nouveau départ mi-2002

L'ingénieur physicien, diplômé d'un MBA de l'Insead, est un habitué de la relance d'activités. Après avoir roulé sa bosse dans une dizaine de pays différents en Europe, Amérique du sud, Moyen Orient et Asie, au sein de sociétés high tech et de grands groupes dont Alstom et Cockerill Sambre, le manager développe une stratégie basée sur deux axes : en interne, la division par deux des frais fixes et en externe, le repositionnement de la politique de prix, de manière à ce qu'elle «colle» mieux avec les attentes du marché, dans un contexte de plus en plus concurrentiel.

Mi-2002, IRM devient IRM Group et repart avec de nouveaux actionnaires industriels réunis par Profinpar, Jean-Marc Philippet devenant lui-même associé. Un nouveau départ, avec une équipe réduite… "*Les premiers mois ont été difficiles. Dans le domaine des jauges de précision, les clients prennent le temps de vérifier les performances effectives des équipements avant de passer commande. Ils n'hésitent pas à envoyer plusieurs de leurs spécialistes d'un continent à l'autre pour visiter les usines qui sont déjà équipées de nos jauges. Il a fallu un an et demi pour voir décoller notre carnet de commandes*".

(1) Jean-Marc Philippet pilotera un des «Ateliers de la Croissance» du 16 octobre, lors de l'Assemblée Générale de l'UWE. Ces Ateliers sont présentés en page 39.

Les indicateurs croissent de manière fulgurante : le personnel du groupe passe de 25 collaborateurs lors de la reprise à près de 70 actuellement. Les ateliers doublent de surface. De 3,1 millions d'euros en 2002, les ventes s'élèvent à 11,8 millions en 2006, avec un résultat d'exploitation passant de 9% des ventes à 28% aujourd'hui. L'Europe représente 12% de ce chiffre d'affaires, pour 51% en Asie, 31% en Amérique et 6% en Afrique. "*La Chine constituant un pôle majeur de croissance, nous y ouvrons un bureau de représentation dès 2004 et engageons un responsable commercial chinois pour assurer une prospection permanente et garantir un service après-vente local efficace*". En quelques années, le nombre de références en Chine passe de 12 à 70.

Leitmotiv : un nouveau produit chaque année

Un secret ? Jean-Marc Philippet voit derrière cette réussite le résultat d'un travail en équipe et d'une stratégie. L'équipe, d'abord, est reconnue pour sa compétence et sa capacité à innover dans des technologies particulièrement pointues. Toutefois, les modèles high tech de très haut de gamme sont considérés comme trop chers par rapport à la concurrence aux yeux d'une proportion croissante de la clientèle. D'où la mise en place d'une stratégie de différenciation qui consiste à décliner un même modèle jusqu'à 7 versions différentes (et donc 7 prix).



En participant à la mission en Chine conduite par le Prince Philippe en juin dernier, le patron liégeois ne s'attendait pas à des retombées commerciales si efficaces et si rapides.



Jean-Marc Philippet : "Nos contacts avec les ingénieurs de Baosteel, le numéro un de la sidérurgie chinoise, et la rencontre avec son Président, Fu Zhongzhe (ici à gauche), portent déjà leurs fruits !

Par ailleurs, l'entreprise met l'accent sur les tâches essentielles comme l'assemblage et le testing, en confiant à des sous-traitants des activités à moindre valeur ajoutée, comme le câblage par exemple. Enfin, un programme dit de «communication opérationnelle» est mis en place, qui vise à augmenter la notoriété internationale d'IRM Group. La PME wallonne a organisé des conférences auprès d'un public ciblé de clients potentiels et a participé activement à pas moins de 14 foires spécialisées en trois ans, au Canada, au Japon, en passant par les USA, le Mexique, le Brésil, l'Allemagne, la Russie…

Ayant réussi la relance et le redéploiement, Jean-Marc Philippet et son équipe préparent l'avenir en misant délibérément sur l'innovation. "*Parmi la dizaine de projets de développement qui se trouvent dans les cartons, nous faisons une sélection en fonction des réels besoins du marché plutôt que des éventuelles affinités techniques de l'un ou l'autre chercheur*". A présent, l'ambition de l'entreprise est de commercialiser une innovation majeure chaque année… ||

Année de création : 2002 (reprise de l'ex IRM)
Activités : mesure de précision pour la sidérurgie
Effectif : 70
Chiffre d'affaires : 11,8 millions d'euros (2006)
Localisation : maison-mère en Belgique (Alleur), filiales aux USA, Canada, et Chine
Site internet : www.irmgroup.info

Industrie alimentaire Namur

Vendue en janvier 2007 à la société hollandaise «Burg Groep», la Vinaigrerie L'Etoile (Wavre) se scinde en deux parties : les vinaigres L'Etoile restent propriété de «Burg Groep», tandis que l'activité «condiments» (piccalilli, moutarde, cornichons, oignons, et câpres des marques L'Etoile et L'Ancre) est cédée à la **Moutarderie Bister**, située à Jambes. Dans le courant de cet été, les machines de fabrication de la moutarde, puis du piccalilli et des légumes au vinaigre, ont donc déménagé de Wavre vers Jambes (Namur). L'accord prévoit aussi qu'une partie du personnel ira travailler à Jambes.

Finances Brabant Wallon

Leleux Associated Brokers SA annonce l'ouverture prochaine d'une nouvelle agence à Wavre. La société de Bourse créée en 1928 consolide ainsi le réseau d'agences qu'elle a constitué depuis 1989 et renforce également son positionnement dans la jeune province du Brabant Wallon. Il s'agit en effet de la seconde agence Leleux dans cette région, après l'agence de Waterloo, ouverte en janvier 2001. Avec ses 29 agences implantées dans toute la Belgique, ses 19.000 clients, ses 95 collaborateurs ainsi que ses 23 agents de change expérimentés, Leleux Associated Brokers, figure parmi les sociétés de bourse les plus importantes du pays.

Développement Durable Liège

Le Grand Prix des Générations Futures a été attribué le 19 juin 2007, en présence de S.A.R. le Prince Laurent, à la **Société Altech.** Cette petite entreprise de Waremme, forte de 5 personnes et de tout un réseau de solidarité, a été primée pour ses activités de construction et de mise en place de mini stations de potabilisation de l'eau (Hydropur) dans les villages des pays du Sud suivant une démarche de développement durable. Ces stations fonctionnent en autonomie énergétique et leur entretien est géré par les villageois eux-mêmes. Les 3 autres nominés sont le Festival «Esperanzah!» de Floreffe, l'asbl La Fonderie (Bruxelles) et la société Xylowatt (Charleroi).

Pour vous aider à faire le point
Mon client est-il vraiment roi ?

Au fil des années, le «nez dans le guidon», nous perdons parfois un peu de vue l'importance de nos clients. Que représentent-ils pour nous aujourd'hui ? Petit tour d'horizon pour nous aider à faire le point !

Par Christine **de BRAY**

La chaîne Starbucks Coffee sert plus de 25 millions de clients chaque semaine à travers le monde. Son fondateur, Howard Schultz, déclarait en 2004 lors d'une interview : "*We are not in the coffee business, serving people. We are in the people business, serving coffee*".[1] C'est tout un état d'esprit !

Avant tout un état d'esprit !

Mettre le client au centre de ses préoccupations est essentiel, quel que soit le secteur d'activité dans lequel on opère. Exemple : la charte consommateur de Zytec, une société américaine qui fait de l'engineering électrique pour des clients industriels. Une activité où l'aspect technique est primordial. Pourtant, voyez comme cela ne les empêche pas d'être véritablement centrés sur le service au client :

"*Les clients sont les personnes les plus importantes pour notre business, que ce soit en face-à-face, au téléphone ou par courrier.*

Les clients n'ont pas besoin de nous. C'est nous qui avons besoin d'eux.

Les clients ne causent pas une interruption dans notre travail. Ils en sont le but.

Les clients ne sont pas extérieurs à notre business. Ils en sont la partie la plus importante.

Les clients ne sont pas juste des noms ou des chiffres. Ce sont des personnes avec des sentiments et des émotions, comme nous.

Les clients ne sont pas des gens avec qui se disputer. Personne ne gagne dans une dispute.

Les clients nous communiquent leurs besoins. C'est notre métier de les satisfaire, de façon profitable pour eux comme pour nous".[2]

Mais une charte ne sert évidemment à rien si les valeurs et principes qu'elle prône ne sont pas profondément enracinés dans le quotidien de l'entreprise !



Christine de Bray : "Pour que votre souci du client se traduise dans les faits, encore faut-il que chaque collaborateur soit conscient du fait que la satisfaction du client est véritablement sa première priorité. Et qu'il ait la liberté d'agir comme il convient pour y arriver".

Commencer par écouter

En 1983, au moment où Microsoft lance sa première version de Windows, Scott Cook crée Intuit et lance Quicken, le pionnier des logiciels comptables. Peu connue chez nous, Intuit est pourtant l'une des seules sociétés à avoir réussi à tenir tête à Microsoft sur son propre terrain.

Voici ce qu'écrit Michael Hopkins dans Inc.[3] après avoir interviewé Cook en avril 2004 : "*Si on peut attribuer la croissance d'Intuit à une pratique managériale, ce serait au cliché d'écouter ses clients – ce que, cliché ou pas, encore trop peu de sociétés mettent véritablement en pratique. Y a-t-il un exemple plus intelligent, plus simple, meilleur marché ou plus révélateur que le programme «Follow Me Home» d'Intuit ? Cela consistait, pour un employé d'Intuit, à attendre près du vendeur de logiciels du coin qu'un client achète une boîte Intuit. L'employé demandait alors à l'acheteur s'il voulait bien qu'il l'accompagne chez lui pour voir si le logiciel était difficile à installer. Il observait le processus en silence, en faisant attention à tout, depuis la facilité avec laquelle s'enlevait la cellophane jusqu'aux instructions qui provoquaient un air perplexe. S'il y avait des problèmes, c'était la faute d'Intuit, insistait Cook, pas des utilisateurs. Chaque arrêt, chaque source de frustration, était le signe qu'il fallait améliorer quelque chose*". Lors d'une interview avec PC Magazine[4], Cook précise : "*Nous étions étonnés de voir à quel point utiliser nos logiciels avec des données réelles était toujours plus difficile que nous ne l'avions imaginé*".

Sans aller jusqu'à suivre le client jusque chez lui, on peut commencer par se mettre à l'écoute de tous ceux qui, dans la société, sont en contact direct avec lui. Si un travailleur intérimaire vous quitte par exemple, prenez le temps de lui demander un feedback sur son expérience chez vous. Il pourrait vous apporter un regard vraiment neuf sur votre société, son fonctionnement et ses rapports avec les clients.

Mesurer et observer les résultats sans complaisance

En lisant une interview de Frederick Smith, le fondateur de Federal Express, j'ai été frappée par la politique active qu'il a mise en place pour mesurer la satisfaction des clients.

Pour pouvoir améliorer la qualité du service offerte par FedEx, Smith s'est mis à la place du client pour concevoir un système objectif de mesure : "*Nous*

(1) «Hot Starbucks to go. It's a new American institution. Its stores are everywhere…», Andy Serwer et Kate Bonamici, Fortune, 26 janvier 2004.
(2) «Entrepreneurship. Theory – Process – Practice», Donald Kuratko (Ball State University), Richard Hodgetts (Florida International University), Thomson South-Western, 2004, p.712.
(3) «Scott Cook Intuit – because he learns, and teaches», Michael S. Hopkins, www.inc.com, (le site du magazine Inc. destiné aux CEOs et créateurs d'entreprise).
(4) «Interview : Scott Cook», PC Magazine, 18.11.2003.

avons décidé il y a longtemps que travailler en termes de pourcentage n'était pas acceptable pour nos clients. En d'autres mots, 99%, cela a l'air très bien, jusqu'à ce que vous soyez le 1% qui ne reçoit pas son colis ! Donc nous ne parlons jamais en termes de pourcentage. Nous avons construit un système d'évaluation qui mesure les problèmes sur une base absolue. Le secret, c'est que, même si le trafic ou le volume augmente, le nombre de plaintes doit diminuer sur une base absolue".

99% de clients satisfaits, cela a l'air très bien, jusqu'à ce que vous soyez le 1% qui ne reçoit pas son colis !

Smith poursuit : "*Nous avons mis en place notre système de garantie consommateur comme gage de notre parole* (le site FedEx.com indique que si le délai de livraison n'est pas respecté, le service est gratuit). *Cela a eu beaucoup plus d'impact en interne qu'à l'externe. Quand nous avons dit à nos employés : 'C'est garanti. Si le colis n'arrive pas à temps, nous ne serons pas payés', cela a clarifié ce que chacun avait à faire chaque jour !*" En instaurant cette garantie, Smith a fait du respect des délais une véritable urgence. Il a créé en quelque sorte cet état d'esprit dont j'ai parlé plus haut.

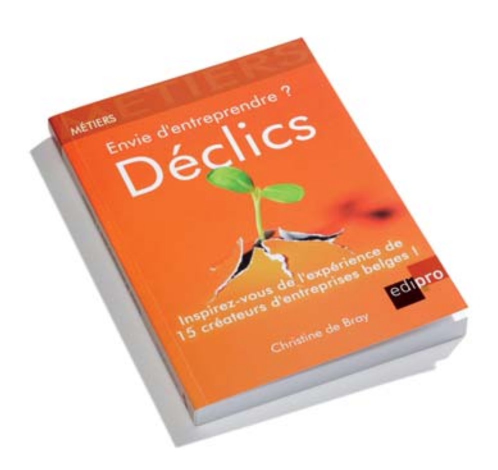
Faire de la satisfaction du client une priorité pour chaque collaborateur

Pour que votre souci du client se traduise dans les faits, encore faut-il en effet que chaque collaborateur soit conscient du fait que la satisfaction du client est véritablement sa première priorité. Et qu'il ait la liberté d'agir comme il convient pour y arriver.

Même si cela peut sembler paradoxal, la liberté d'agir provient de limites clairement établies pour chacun. Car comment allez-vous oser aider un client si vous ne savez pas exactement de quelle liberté vous disposez ? Si vous ne savez pas comment votre supérieur réagira à votre initiative ? Si des règles claires en matière de budgets et des procédures simples n'ont pas été établies et communiquées au sein de l'entreprise ?

Jusqu'où faut-il aller pour satisfaire le client ?

La réponse est très simple, du moins en théorie : il faudrait idéalement mettre la barre suffisamment haut pour faire mieux que votre meilleur concurrent. Mais, au pire, il peut suffire de faire mieux que les plus mauvais concurrents rentables du marché.
Cela concerne la qualité intrinsèque du produit ou service offert, mais aussi toutes les expériences auxquelles le client est confronté lorsqu'il y recourt : respect des délais de livraison, service après-vente, clarté du mode d'emploi… Alors, qu'allons-nous faire ou cesser de faire dès à présent pour remettre le client au centre de nos préoccupations ? ||



Christine de Bray est l'auteur de «Déclics»

Un livre pour s'inspirer des meilleures pratiques d'entrepreneurs belges et américains. Résolument ancré dans le concret – avec, notamment, 185 questions de coaching pour vous guider dans la réalisation de votre projet – cet ouvrage préfacé par Eric Domb, Fondateur du Parc Paradisio et Président de l'UWE, comprend les témoignages de 15 Belges qui ont construit une belle entreprise à partir de rien. Ce livre fait la part belle à une réflexion approfondie, notamment en allant voir ce qui se passe d'intéressant outre-Atlantique en matière de création d'entreprise. Le style est accessible et amusant à lire, ce qui ne gâche rien !

>> Christine de Bray, Edipro (www.edipro.info), www.declics.be

10 Questions pour vous aider à faire le point

1. *Qui sont vos clients ?*
2. *Que représentent-ils pour vous ?*
3. *Quelles sont leurs attentes par rapport au produit ou service que vous proposez ?*
4. *Quels sont les principaux soucis que peuvent rencontrer vos clients lorsqu'ils utilisent vos produits ou services ?*
5. *Comment pourraient-ils davantage, grâce à vos services, augmenter leurs revenus ou diminuer leurs coûts ?*
6. *Comment pourrait-on améliorer leur expérience avec votre produit ou service ?*
7. *Comment allez-vous garder le contact avec vos clients et les encourager à donner du feedback?*
8. *Qu'allez-vous faire de ce feedback (des formulaires qui dorment au fond d'une armoire ne sont d'aucune utilité !) ? Comment allez-vous répondre aux demandes, questions et plaintes ?*
9. *Comment pouvez-vous faire de la résolution des problèmes du client une priorité pour vos collaborateurs ?*
10. *Quelle marge de manœuvre allez-vous accorder à chaque collaborateur pour lui permettre de satisfaire vos clients ?*

Très utile pour les entreprises
Des cartes géographiques à portée de souris

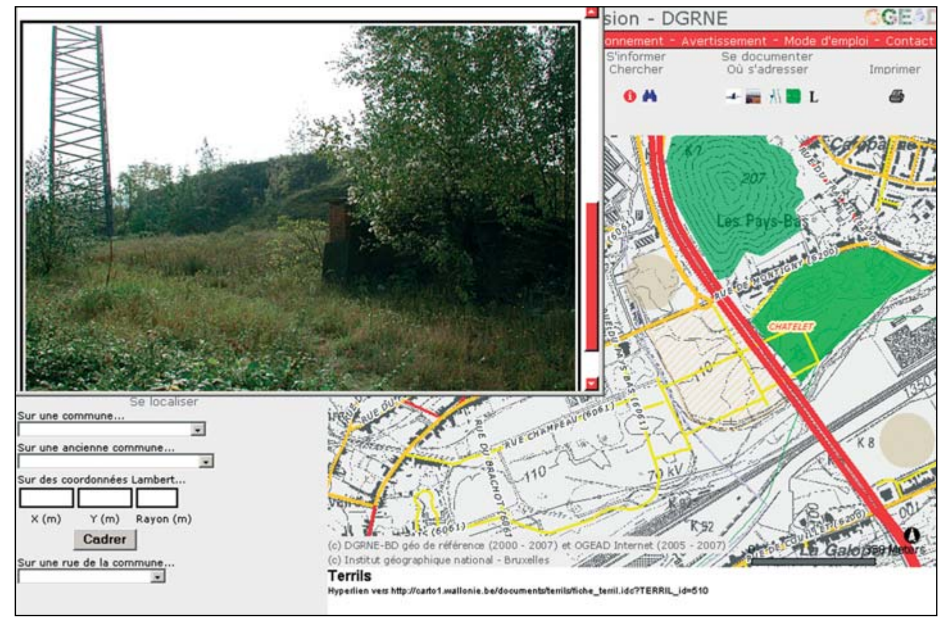
La cartographie est omniprésente dans la vie quotidienne, ceci est dû à l'essor de la géomatique (contraction des mots géographie et informatique). Depuis 10 ans, la Direction Générale des Ressources Naturelles et de l'Environnement œuvre dans ce sens par le développement d'un Système d'Information Géographique (SIG) à vocation de protection de l'environnement et de gestion des ressources naturelles. Cet article vise à synthétiser ces ressources cartographiques à destination du monde extérieur et, en particulier, des entreprises.

Par Patrick **ENGELS**, Ministère de la Région wallonne

D'abord, un «SIG», c'est quoi ? La notion de Système d'Information Géographique inclut l'infrastructure matérielle (serveurs, réseau, etc.), l'architecture logicielle (SGBD[1], serveurs spatiaux, etc.), les données et leur description (métadonnées), les applications, les utilisateurs, etc. La multiplicité des données cartographiques implique une coordination constante afin de conserver la cohérence de l'ensemble, dont la cellule SIG de la DGRNE (Direction Générale des Ressources Naturelles et de l'Environnement) est responsable. La pièce maîtresse de ce SIG est constituée de la base de données géographiques environnementales de Référence. Elle permet notamment de garantir la qualité tant au niveau des données qu'au niveau des services. Depuis 2001, tout utilisateur interne à la Région wallonne dispose d'accès privilégiés à cette base de données grâce à des applications WebGIS qui ne nécessitent qu'un simple navigateur Internet.

Une ouverture au monde extérieur amplifiée récemment

Initié en 2003 avec la diffusion en Internet de la *Nouvelle Carte Géologique de Wallonie* et des thématiques relatives au *Patrimoine Naturel*, l'accès Internet pour le monde extérieur s'est accru et a été mis en exergue lors de ces derniers mois.



L'application WebGIS Internet permet un accès ergonomique et rapide aux contraintes environnementales, tant à caractère légal que factuelles, en un lieu donné.

Plusieurs textes ne sont pas étrangers à ce fait comme la convention internationale d'Aarhus et sa transposition en droit wallon (droit d'accès à l'information relatif à l'environnement), la directive européenne INSPIRE[2], entrée en vigueur le 15 mai 2007) ou encore les initiatives du Gouvernement wallon en matière de simplification administrative (gérées par le commissariat EasiWal) telles qu'inscrites dans le Contrat d'Avenir pour la Wallonie actualisé.

Dans cette optique, la Cellule SIG s'est attachée à transposer le concept et les réalisations déjà opérationnels en Intranet sur le réseau Internet.

L'application WebGIS OGEAD[3] Internet a vu le jour en décembre 2005. Ces développements ont bénéficié de synergies avec l'UWE dont un stage privé-public (voir interview de Charles Michel, responsable Développement Shanks Brabant, dans le numéro 201 de *Dynamisme wallon* de janvier 2007). L'application WebGIS Internet permet un accès ergonomique et rapide aux contraintes environnementales tant à caractère légal que factuelles en un lieu donné.

Elle a comme vocation, notamment d'aider à compléter les Permis d'Environnement. Dans ce cadre, les entreprises doivent s'intéresser à leur environnement géographique. Sont-elles à proximité d'un site Natura 2000 ? Y-a-t-il un

Quelle utilité pour vous ?

De par la richesse des informations, le site et l'application WebGIS sont utiles à tout gestionnaire du territoire dans divers domaines tels :

- *la gestion et l'exploitation des ressources (gisements exploitables)*
- *l'évaluation des risques (glissements de terrain, effondrements)*
- *le génie civil (stabilité des habitations et des ouvrages d'art)*
- *l'analyse environnementale et l'aménagement du territoire*
- *la recherche scientifique*
- *le géotourisme et la valorisation du patrimoine géologique*

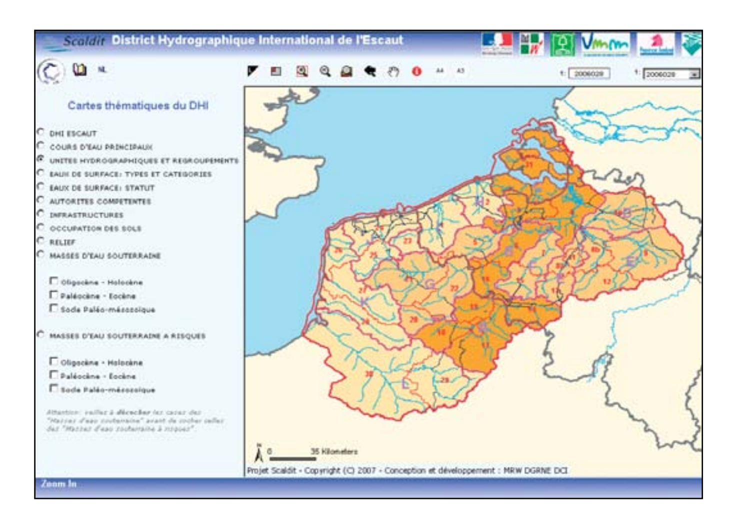
(1) SGBD : Système de Gestion de Base de Données
(2) INSPIRE (Infrastructure for Spatial InfoRmation In Europe) vise à mettre à disposition des Etats-membres une infrastructure de données géographiques pertinentes, harmonisées et de qualité.
(3) OGEAD : Outil Géo-Environnemental d'Aide à la Décision
(4) http://environnement.wallonie.be/cartosig/doc/webgis.pdf

Besoin d’aide pour compléter votre Permis d’environnement ?

L’application WebGIS OGEAD (pour Outil Géo-Environnemental d’Aide à la Décision) permet l’accès à plus de 40 thèmes liés à l’environnement et aux ressources naturelles : SEVESO, conservation de la nature, eaux souterraines, eaux de surface, karst, sous-sol, …

OGEAD peut être utile, entre autres, pour :

- *les demandes de permis (environnement, unique)*
- *les études d’impact à caractère environnemental*
- *la connaissance des contraintes factuelles et celles présentant un caractère légal*
- *le diagnostic lié à une pollution accidentelle*



Outre les applications WebGIS Internet, la Cellule SIG gère, en étroite collaboration avec les producteurs de données, 4 applications qui mettent à disposition du monde extérieur des informations géographiques spécialisées.

effet cumulatif avec d’éventuels autres sites industriels voisins ? Quelle est l’affectation de la zone au plan de secteur ? Quelles sont les coordonnées des rejets d’eaux usées ? Quel est le tracé des périmètres de risque liés aux sites SEVESO ?

Outre les applications WebGIS Internet citées ci-dessus, la Cellule SIG gère, en étroite collaboration avec les producteurs de données, 4 autres applications qui mettent à disposition du monde extérieur des informations géographiques spécialisées. Il s'agit de Dix-sous (pour des informations sur les captages), des Cartes Hydrogéologiques, de l'Atlas des Cours d'Eau Non Navigables et, enfin, du District Hydrographique International de l'Escaut qui livre les données synthétiques concernant tant les eaux souterraines que les eaux de surface.

Ces 7 applications WebGIS sont décrites dans une brochure[(4)] disponible sur le portail SIG de la DGRNE http://environnement.walonie.be/cartosig, sous la rubrique «Accès aux données géographiques > Accès public > Applications WebGIS».

Plusieurs rencontres (journées d'études, participation au Salon des Mandataires, etc.) avec des utilisateurs actuels ou potentiels ont, non seulement permis de montrer l'existant mais aussi d'être encore plus à l'écoute des besoins du monde extérieur.

De nouveaux produits pour un meilleur service aux entreprises

Consciente que les besoins des entreprises et des bureaux d'études dépassent la visualisation au travers d'interfaces WebGIS, la Cellule SIG s'attache actuellement à développer des modules de téléchargement de données géographiques tant au travers de méthodes classiques que par le moyen de services Internet. In fine et pour l'utilisateur distant, la source des données sera toujours constituée de la base de données géographiques environnementales de référence. Ce fait constitue une assurance de disposer des dernières mises à jour des données.

En parallèle, la Cellule SIG travaille également à des applications WebGIS Internet pouvant servir l'attractivité économique de la Wallonie. A la question déjà résolue de connaître lescontraintes et atouts environnementaux en un lieu donné, les développements à moyen terme devraient permettre de répondre à la question : "*Pour des contraintes environnementales données (par exemple, liées à un processus industriel), quelles sont les implantations géographiques les plus adéquates ?*"

Harmoniser et coordonner

Bien que souvent précurseurs, les développements de la DGRNE ne sont pas les seuls au niveau de la Région wallonne au sein de laquelle existe un organe de cohérence : le Comité Technique Cartographique. La participation de la Cellule SIG aux travaux de ce Comité est réellement effective comme en témoigne l’accès à toutes les ressources SIG de la DGRNE par le biais du Portail Cartographique Wallon (http://cartographie.wallonie.be). Récemment, le déploiement en Internet de l’application WebGIS «Aléa d’inondation» confirme encore plus la volonté de la Cellule SIG d’harmonisation et de coordination au niveau de la Région wallonne.

Des démonstrations en «life»

Afin d'en savoir plus et pour vous tenir au courant des nouveautés, la Cellule SIG vous donne d'ores et déjà rendez-vous au Salon BEST des 10, 11 et 12 octobre aux Halles des Foires de Liège. Des démonstrations dédiées aux entreprises y seront réalisées par les membres de la Cellule SIG. ||

Plus d’infos ?
- Patrick Engels, p.engels@mrw.wallonie.be
- Cellule SIG : http://environnement.wallonie.be/cartosig (Direction de la Coordination Informatique DGRNE)

Projet Terre à Terre
Entreprises, étudiants et universités joignent leurs efforts

Bengladesh, Guatemala, Congo, Belgique… Le développement durable n'a pas de frontières. Et tout le monde est concerné. Comment relever ce défi ? Comment le mettre en pratique au jour le jour en responsabilisant les différents acteurs ? Le projet Terre à Terre suggère une réponse tout en gardant les pieds sur… Terre. Le temps d'une année, quelques entreprises, étudiants et universités se sont alliés en tandem Nord-Sud. Trois projets pilotes ont vu le jour : dans le textile au Bengladesh, dans l'agro-alimentaire au Guatemala et dans l'extraction minière au Congo.

Par Serge **DE BACKER**

Initié par CAP conseil, une PME spécialisée en développement durable, le projet Terre à Terre repose sur des partenariats entre entreprises, étudiants en fin de cycle et centres universitaires travaillant en tandem Nord-Sud. L'objectif est de sélectionner un enjeu au sein d'une entreprise, propre à son secteur d'activité, pour ensuite proposer une réponse dans l'esprit d'un développement durable. Durant un an, les compétences et énergies des partenaires sont réunis, tout en restant proches des préoccupations du terrain et des caractéristiques de la région concernée.

Trois projets pilotes ont été menés dans des secteurs d'activités très différents. S'intéressant tantôt à l'enjeu social de la qualification locale pour le secteur minier au Congo, tantôt à la survie économique plus équitable de producteurs de café au Guatemala, ou encore à l'amélioration des conditions de production dans la chaîne de sous-traitance textile au Bengladesh.

Mine, café, textile : secteurs polémiques ?

Le projet Terre à Terre n'a pas opté pour la facilité. Se pencher sur le développement durable avec pour logique de fond la loi du marché, la mondialisation, l'insécurité géopolitique et les tensions démocratiques est un défi de taille. "*Avec ses années d'expérience dans le conseil stratégique et l'audit, Cap conseil s'est forgé une réputation de pragmatisme à l'égard du concept de développement durable*, explique Marie d'Huart, associée chez CAP. *Nous savons pertinemment que le développement durable passe par une recherche de solutions là où les problèmes se posent. Ne nous voilons pas la face, le développement durable n'est pas seulement l'affaire de quelques grosses entreprises actives dans des secteurs non polémiques ! Le projet Terre à Terre a voulu travailler dans des domaines d'activité et dans des pays parfois dénoncés sur la place publique*".

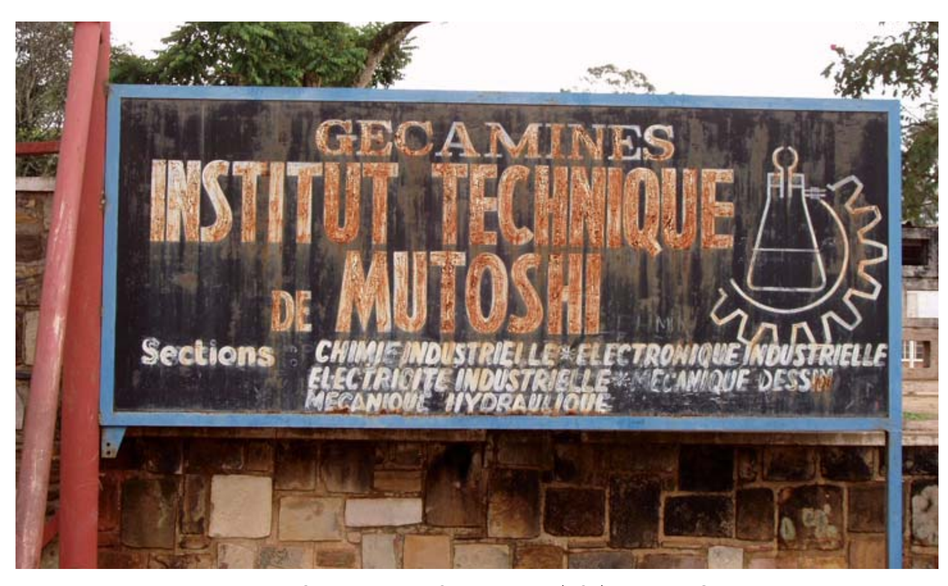
Le secteur minier fait peur par sa réputation d'esclavagisme, d'exploitation déraisonnable des ressources épuisables. Le secteur textile asiatique s'est tristement illustré par le travail des enfants, les conditions de travail insalubres. L'agro-alimentaire, café en tête, véhicule l'image d'une agriculture exploitant les petits producteurs du Sud sur un marché mondial hyperconcurrentiel.

Redynamiser la qualification locale congolaise

Terre à Terre regroupe 3 entreprises Belges, Groupe Forrest International, Cotton group et Mayan Quality qui ont de fortes connections à l'international. Ce ne sont pas les plus connues dans les cercles du développement durable, et c'est précisément cela qui en fait tout l'intérêt.

En République Démocratique du Congo, Kamoto Operating Ltd (KOL), filiale du Groupe Forrest International (GFI), s'intéresse à améliorer la formation d'un personnel local pour recréer une équipe professionnelle congolaise dans l'extraction minière, en particulier le minerais de cuivre et de cobalt. Par une alliance avec l'Institut Technique de Mutoshi, les étudiants en charge du projet – Sophie Grigoletto, ingénieur civil des constructions de l'ULg, et Daniel Ngoie Mambo, assistant de l'Université de Lubumbashi (photo) – analysent l'adéquation possible entre offre de formation et demande de qualification par le secteur minier.

Au Bengladesh, Cotton Group, leader sur le marché des vêtements de promotion, veut renforcer le cahier des charges des audits sociaux qu'il mène auprès de ses sous-traitants.



En République Démocratique du Congo, Kamoto Operating Ltd (KOL), filiale du Groupe Forrest International (GFI), s'est alliée avec l'Institut Technique de Mutoshi pour analyser l'adéquation possible entre offre de formation et demande de qualification par le secteur minier.

Aujourd'hui, les fournisseurs de Cotton Group sont audités sur les conditions sociales de travail selon le standard BSCI (Business Social Compliance Initiative). Depuis l'écroulement d'une usine de fabrication textile au Bengladesh entrainant la mort de dizaines de travailleurs, Cotton Group a décidé de prévenir ce risque en ajoutant à ses audits de sous-traitants un volet «stabilité des bâtiments». Jérôme Malevez et Abu Musa Iftekhar, tout deux fraîchement qualifiés architectes en Belgique et au Bengladesh, s'y attèlent avec les conseils des partenaires, dont l'Institut Supérieur d'Architecture de la Cambre à Bruxelles.

Moins d'intermédiaires, plus équitable ?

En Belgique, la société Mayan Quality torréfie et commercialise le café issu d'une coopérative du Guatemala. Particularité, cette société de droit belge est la propriété des coopérateurs-producteurs de Café du Guatemala. L'objectif est d'atteindre un marché de consommation de manière économiquement et socialement efficace. Le café, de marque Chortí, s'inscrit dans la logique du commerce équitable de manière innovante et se distingue des filières plus connues du commerce équitable. Il en résulte moins d'intervenants le long de la chaîne, une variété dans les filières de distribution belges, une marge plus grande pour rétribuer les producteurs locaux et leur garantir des conditions de travail décentes et comparables à celles pratiquées sur la scène internationale du marché du café. Carmen Jerusalem, ingénieure commerciale de HEC Liège, réalise avec la coopérative guatémaltèque Coosajo une étude de marché en vue d'optimiser la distribution de ce café en Belgique. ||

L'UWE partenaire de longue date

L'Union Wallonne des Entreprises inscrit depuis 4 ans le développement durable au plus proche des préoccupations des entreprises, PME en tête. Cela implique le débroussaillage du concept, de l'information, de la formation, la création d'outils de mesure (indicateurs de développement durable) et l'incitation à bouger. En poursuite de cette logique, l'UWE est partenaire du Projet Terre à Terre, initié par CAP conseil et soutenu par la Secrétaire d'Etat au Développement durable.

Ces différents projets présenteront leurs premiers résultats lors d'un séminaire de clôture le 25 septembre prochain. Pour l'occasion, l'Office national du Ducroire accueille l'évènement.

>> Plus d'infos : www.capconseil.be/terreaterre.htm - Inscription au séminaire de clôture gratuite mais obligatoire - CAP conseil : 010/24.25.47 ou info@capconseil.be.

Aéronautique Liège



En juillet dernier, la société liégeoise **Techspace Aero** a présenté, près de Rybinsk, à 350 km au nord de Moscou, son banc d'essai à l'air libre pour moteur d'avions capable de simuler toutes les conditions qu'un moteur peut subir en vol (vents de travers, gel, endurance, ingestion d'oiseaux…). Un contrat décroché par Techspace Aero à travers sa filiale Cenco, une des trois principales sociétés au monde à pouvoir effectuer ce travail. C'est le motoriste russe Saturne, travaillant en partenariat avec Snecma sur ce moteur, qui a passé commande dans le cadre de la construction du futur avion régional russe Superjet 100. ECA Systems, AFMech ou encore Scalco ont travaillé en sous-traitance sur ce projet.

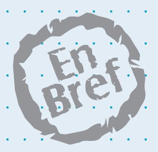


Spatial Hainaut

Thales Alenia Space conquiert le Moyen-Orient ! L'entreprise carolorégienne vient en effet de signer, dans le cadre d'un consortium avec la société française Astrium, un contrat avec Al Yah Satellite Communications Company (Yahsat), un projet de télécommunications par satellite lancé par la société Mubadala Development Company (Emirats Arabes Unis) en janvier 2007. Le contrat, d'une valeur globale d'environ 1,2 milliard d'euros, porte sur la conception, la fabrication et la gestion d'un système de télécommunications dual (gouvernemental et commercial) comprenant deux grands satellites livrés en orbite, ainsi que l'infrastructure terrestre associée. Lancement prévu dans la seconde moitié de 2010…

Technologies de l'Information et de la Communication Hainaut

Le 10 juillet 2007, en présence de Marie-Dominique Simonet, Ministre wallonne de la Recherche et des Technologies nouvelles, et de son homologue luxembourgeois, François Biltgen, le **CETIC** (Centre d'Excellence en Technologies de l'Information et de la Communication) et le CITI (Centre d'Innovation des Technologies de l'Information, département du Centre de Recherche Public Henri Tudor) ont signé un accord stratégique de partenariat visant à établir un centre d'excellence européen sur la qualité des services et produits logiciels. Le CETIC (Charleroi) et le CITI (Luxembourg) visent ainsi à jouer le rôle de leader européen en matière de R&D lié à la qualité des services logiciels en vue de constituer un catalogue commun d'expertise et de services innovants à l'attention des entreprises, et en particulier des PME, largement représentées sur les deux régions.



Marketing Liège

En mai dernier, l'équipe de **HEC-ULg** a remporté la finale belge de la 15e édition du «L'Oréal Brandstorm International Marketing Award», un des événements les plus prestigieux dans le domaine du marketing qui permet à des étudiants de quelque 150 universités et grandes écoles de 32 pays de travailler en tant que «Product Manager» pour une marque du groupe L'Oréal. Cette victoire nationale a donc permis à l'équipe de HEC-ULg, baptisée Vison'Hair et composée de trois étudiants – Céline Juzenka, Renaud Salmon et Lionel Soccal –, de représenter la Belgique à la Finale internationale qui avait lieu à Paris le 14 juin. Ce fut pour les finalistes l'occasion de présenter leurs stratégies marketing et leurs nouveaux produits à Jean-Paul Agon, Directeur Général de L'Oréal, et aux différents dirigeants du Groupe qui composaient le jury.

Aidez les jeunes à entreprendre leur avenir
Devenez témoin DREAM !

Bloquez la date du 13 mars 2008 pour rencontrer, durant deux heures, des jeunes de 16 à 19 ans. C'est la proposition que vous fait DREAM.
DREAM est à la recherche des mille et uns métiers qui font exister une entreprise : non seulement le patron, mais également le technicien, le comptable, la secrétaire, le directeur de production…

Par Delphine **DERAVET**

Saviez-vous ce que vous vouliez devenir à 17 ans ? Cette question reste difficile pour la plupart des jeunes. Peu d'adolescents ont déjà une idée de leur futur métier. Ils sont souvent découragés par le faible pourcentage de réussite dans l'enseignement supérieur, et par les statistiques du chômage, mais ne disposent souvent pas d'informations correctes et de modèles positifs pour faire un choix réfléchi et pertinent.

DREAM est un projet pour des élèves de 16 à 19 ans et leur enseignant (5, 6 et 7e secondaire, de tous les réseaux et niveaux d'enseignement, dans toute la Belgique). Objectif ? Développer les attitudes d'esprit d'entreprendre et le dynamisme chez les jeunes, et les aider dans leur choix d'études et/ou de profession. Il a pour but de stimuler les jeunes à construire activement leur avenir, sur bases de leurs talents et de leurs rêves. Car "*la passion est le plus beau métier du monde*" !

En tant que professionnel motivé, vous vous trouvez immergé dans la pratique de votre métier, et en connaissez toutes les ficelles. Vous êtes passionné par ce métier ? Vous souhaitez investir dans l'image de votre entreprise ou organisation ? Vous avez envie de faire passer votre enthousiasme, et de donner aux jeunes quelques trucs et astuces pour la vie professionnelle ?

Participez au DREAM Day et partagez votre expérience et votre dynamisme avec des jeunes. Depuis 10 ans, 85.000 jeunes ont déjà vécu l'expérience DREAM. Mais cela a été possible seulement grâce à des centaines de témoins prêts à leur ouvrir les portes de leur entreprise ! DREAM est à la recherche des mille et uns métiers qui font exister une entreprise : non seulement le patron, mais également le technicien, le comptable, la secrétaire, le directeur de production…

Le prochain DREAM Day a lieu le 13 mars 2008. Il s'agit d'une journée nationale de rencontre. Pendant deux heures, professionnels et jeunes se rencontrent, discutent, expliquent, découvrent… Une expérience enrichissante pour les deux parties ! ||



L'UWE partenaire de DREAM

Un partenariat a été initié avec l'Union Wallonne des Entreprises (UWE) dans le cadre de la recherche de nouveaux témoins.

Ainsi, vous avez peut-être reçu par courrier, durant ce mois de septembre, une brochure d'information sur le projet DREAM vous invitant à nous rejoindre pour diffuser votre esprit d'entreprendre et votre passion du métier aux jeunes.

Si vous ne recevez pas le courrier, vous êtes néanmoins invités à nous rejoindre !

>> Vous souhaitez vous inscrire ou recevoir plus d'informations ? Prenez contact avec Delphine Deravet (delphine.deravet@ichec.be) ou Sophie Goethals (sophie.goethals@ichec.be).

Concours InnovaBW : la «Jeune Province» promeut ses innovateurs

Le concours «InnovaBW», destiné aux jeunes entrepreneurs du Brabant Wallon, a pour objectifs de mettre en évidence, valoriser et faire connaître "*le dynamisme et l'extraordinaire diversité du paysage entrepreneurial du Brabant wallon*", selon les termes des organisateurs, Nivelinvest et Solvay Entrepreneurs.

Les entreprises participantes bénéficieront d'une forte visibilité médiatique et d'une formation spécifique destinée à renforcer leurs compétences de leader/communicateur.
Les finalistes seront par ailleurs mis à l'honneur le 6 décembre 2007 au cours d'une soirée de gala originale, à laquelle seront conviés non seulement les principaux acteurs politiques et économiques de la Région et de la Province mais aussi de jeunes entrepreneurs, des investisseurs potentiels, …

Quant à l'entreprise la plus innovante du Brabant Wallon, elle accèdera également au financement via Nivelinvest et représentera la Province au Grand Prix Wallon de l'Entrepreneuriat (catégorie «Entreprise Innovante»).

Cinq conditions doivent être remplies par l'entreprise pour participer au concours :

1. Avoir son siège d'exploitation en Brabant Wallon
2. Etre une entreprise innovante
3. Exister depuis 6 mois au minimum et 5 ans au maximum
4. Employer entre 3 et 50 collaborateurs
5. Répondre aux critères d'indépendance financière de la Sowalfin (voir sur www.sowalfin.be)

Les membres du jury – parmi lesquels figure Eric Domb, Président de l'UWE – sélectionneront les finalistes sur base des critères suivants : l'esprit d'entreprise et la qualité de l'équipe dirigeante, la capacité à être innovant et à faire preuve d'inventivité, le potentiel de croissance de l'entreprise et l'attention apportée à la notion de Corporate Governance.

>> Règlement complet et formulaire de candidature, à rentrer **avant le 15 octobre 2007**, sont disponibles sur www.innovabw.be.

Les autres concours

Retrouvez toutes les infos relatives à ces concours sur www.uwe.be
(mot-clé «Prix, concours»)

• Caius (mécénat culturel)
>> Deadline : 2 octobre 2007

• Grand Prix Wallon de l'Entrepreneuriat
>> Deadline : 15 octobre 2007

Les 13 et 14 novembre à Louvain-la-Neuve
CréaWAL attire de grands noms

Après un «break» l'an dernier, CréaWAL remet le couvert en 2007. Concentrée sur 2 journées, cette manifestation représente l'opportunité pour de nombreux entrepreneurs de se rencontrer, mais aussi de nouer des contacts, des relations d'affaires ou de partenariat avec des entreprises étrangères, d'assister et de participer à des conférences et ateliers de haut niveau consacrés à la croissance, la compétitivité, l'innovation, la finance, etc. Présentation.

Pour cette édition 2007, CréaWAL (le Forum des Acteurs de la Croissance) est parvenu à attirer quelques «grandes pointures», comme l'Allemand **Hermann Simon**. Enseignant à Harvard, au MIT, à Stanford, à Tokyo, Londres et Paris et doté d'une grande expérience professionnelle, il est également l'auteur du best-seller «The Hidden Champions». Que vient-il faire à Louvain-la-Neuve ? Discuter avec nos entrepreneurs de la thématique «Comment devenir numéro 1 mondial quand on est une PME ?». Le constat est que dans tous pays du monde, il existe des PME qui, en dépit de leur petite taille et de la faiblesse de leurs moyens, sont n°1 mondial sur leur marché. Selon Hermann Simon, ce sont les champions cachés de la performance, l'élite des petites et moyennes entreprises. Champions ? Nombre de ces entreprises détiennent entre 70 et 90% de leur marché sur le plan mondial. Cachés ? Elles considèrent leur discrétion, voire leur anonymat, comme une composante essentielle de leur stratégie.

CréaWAL accueillera aussi **Erik Orsenna** pour une réflexion sur «La Mondialisation et la Rareté». L'essayiste, romancier, et académicien viendra exposer une réflexion menée avec le Cercle français des économistes, qui a dressé l'inventaire des raretés, et propose notamment l'utilisation de celles-ci comme levier de développement, de paix et de réduction des inégalités quelques principes : l'urgence dans l'action, l'innovation dans les choix, la préférence pour le développement durable et la réorganisation de la gouvernance mondiale des ressources.

Pour la conférence de clôture consacrée à la compétitivité, appel a été fait à un grand patron de stature internationale, **Stéphane Garelli**, Directeur du Centre pour la Créativité mondiale de Lausanne.



Parmi les «grandes pointures» présentes à CréWAL, l'Allemand Hermann Simon, enseignant à Harvard, au MIT, à Stanford, à Tokyo, Londres et Paris – et auteur du best-seller «The Hidden Champions» –, viendra discuter avec nos entrepreneurs de la thématique «Comment devenir numéro 1 mondial quand on est une PME ?».

Une vingtaine d'Ateliers

Au-delà de ces grands moments forts, la manifestation prévoit aussi une vingtaine d'Ateliers d'envergure parfois plus modeste mais néanmoins très intéressants : pointons par exemple celui sur les Nouvelles Idées de Business avec notamment Laurent Edel, celui sur l'Economie positive (cfr. www.becitizen.com), sur les pays émergents (BRIC), sur l'internationalisation des réseaux d'entreprises et sur l'accès aux programmes européens, sur la propriété intellectuelle, sur le rôle des parcs scientifiques (avec notamment le DG de l'International Association of Science Parks, Luis Sanz), sur les Ressources Humaines (avec Références et avec Hudson, De Witte et Morel) et les Masters Classes de Microsoft (dont les «titulaires» seront des patrons d'entreprises leaders mondiales).

Environ 65 organismes privés et publics seront présents à la manifestation. Les organisateurs tablent sur un public de plus de 3.000 personnes pour cette nouvelle édition. ||

Plus d'infos ?
Programme détaillé et inscription : www.creawal.org

L'espace Wallonie-Bruxelles
Voyage au bout de la Belgique

Mettre à la disposition des citoyens un ouvrage fournissant les clés essentielles pour comprendre et mieux juger des enjeux des réformes institutionnelles à venir.
L'ouvrage «L'espace Wallonie-Bruxelles : Voyage au bout de la Belgique»(1) s'est donné cet objectif. Il s'agit d'un travail collectif de scientifiques nationaux issus des trois académies francophones et d'experts étrangers. Résumé.

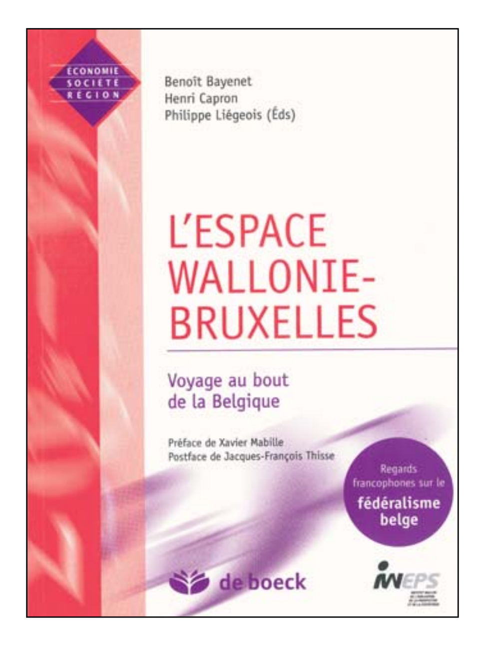
Par Benoît **BAYENET**, Henri **CAPRON** et Philippe **LIEGEOIS**

Une frange significative de la classe politique flamande est favorable à une fédéralisation plus poussée des compétences, à un certain confédéralisme voire au séparatisme. Mais les problèmes sont complexes comme le démontrent les actuelles négociations gouvernementales.

Dès 1999, la Flandre a déposé un cahier de revendications en matière de réformes institutionnelles. Celles-ci ont déjà été largement rencontrées dans la réforme institutionnelle de 2001. L'encre est à peine sèche que la Flandre accuse déjà les francophones de refuser toute nouvelle négociation. De ce point de vue, les propositions du Parlement flamand de 1999 ont été remises sur la table des actuelles négociations gouvernementales.

Un peu d'histoire…

La Belgique est caractérisée depuis ses origines par un développement inégalement réparti dans le temps et l'espace. Le XIXe siècle et le début du XXe voient la Wallonie saisir l'opportunité de la révolution industrielle et devenir une des régions les plus riches d'Europe. Elle fut aussi une des plus pourvoyeuses en emplois, ce dont sauront profiter de nombreux travailleurs flamands. La Flandre renouera progressivement avec la richesse économique durant le XXe siècle, s'appuyant sur des investissements publics judicieux financés par le pays dans son ensemble et des lois d'expansion économique adéquates favorables. La production de richesse par habitant en Flandre dépassera le niveau wallon dès le milieu des années soixante. Bruxelles quant à elle se développait et prenait progressivement son statut de place financière belge puis de capitale nationale et européenne.



Mettre à la disposition des citoyens les clés pour comprendre et mieux juger des enjeux des réformes institutionnelles à venir : tel est l'objectif de ce travail collectif de scientifiques issus des trois académies francophones du pays.

Ceci implique-t-il un plus grand dynamisme d'une région par rapport à l'autre ? Pas nécessairement. On observe un phénomène similaire au niveau européen dans les régions de tradition industrielle entamant avec la crise économique un processus de déclin prolongé. De plus, la restructuration du tissu économique d'une région nécessite beaucoup de temps car il s'agit de générer de nouvelles structures économiques et sociales qui nécessitent d'importants investissements et la création de nouvelles entreprises. Enfin, dans les périodes difficiles de la restructuration de son tissu industriel, la Wallonie ne disposait pas encore des institutions lui permettant de prendre son destin en mains et d'opérer les choix appropriés.

Historiquement, les transferts ne se sont pas toujours produits dans le même sens

Une inversion économique depuis 1999

Depuis 1999, nous assistons à une inversion de l'évolution de l'économie wallonne, certes peu spectaculaire mais persistante. Entre 2001 et 2005, l'économie wallonne a crû de 7,7%, contre 7% pour la Flandre. La maturation nécessaire pour que la Wallonie entreprenne une véritable réflexion stratégique sur son devenir économique et social aura pris 20 ans. Est-ce trop long ou trop peu ? N'oublions pas qu'à l'aune de l'histoire, il aura fallu à la Flandre plus de 100 ans pour redevenir une région prospère.

L'emploi, la sécurité sociale et les transferts financiers que celle-ci implique entre les citoyens des trois régions du pays sont aujourd'hui au cœur des débats.

La répartition entre les régions des budgets fédéraux consacrés à l'emploi reflète simultanément les disparités et les préférences des entités fédérées. D'une part, le poids important de l'indemnisation du chômage en Wallonie et à Bruxelles résulte des taux de chômage élevés observés dans ces régions. D'autre part, la répartition des dépenses de prépensions reflète plus, quant à elle, une «préférence» régionale (la Flandre étant proportionnellement plus demandeuse en ce domaine).

L'argumentation d'une faiblesse des différences salariales entre régions, signe, selon les partisans d'une régionalisation des négociations salariales, que les différences de productivité entre régions ne se répercutent pas actuellement vers les salaires, ignore que des différentiels salariaux existent entre régions dans près de la moitié des commissions paritaires. Le système actuel de négociations collectives permet ►

(1) B. Bayenet, H. Capron et Ph. Liégeois (Editeurs), Espace Wallonie-Bruxelles : voyage au bout de la Belgique …, De Boeck, 2007.

de prendre en compte les spécificités locales par le biais de la négociation au niveau de l'entreprise et par l'existence de négociations entre partenaires sociaux évoluant progressivement vers plus de souplesse régionale.

Les deux arguments

Deux éléments principaux sont souvent mis en avant par les partisans d'une régionalisation de la sécurité sociale : les «paquets de compétence homogènes» et des «transferts Nord-Sud» injustifiés.

1. L'actuel partage des compétences dans les matières sociales serait inefficace du fait de la difficulté de mettre en œuvre les compétences communautaires dans certaines matières (comme les politiques familiale et de santé) étant donné que des aspects fondamentaux de ces politiques sont toujours du ressort du pouvoir fédéral. Toutefois, il est, par nature, extrêmement difficile d'isoler des paquets de compétences tant les matières et outils visés s'avèrent parfois transversaux (ainsi, les suppléments d'allocations familiales pour les chômeurs relèvent-ils de la politique familiale ou de la protection contre le chômage ?). Mais se greffe ici aussi la question du choix du niveau de pouvoir le mieux à même de gérer les compétences en discussion.
2. Les pourfendeurs du système actuel arguent que les transferts financiers entre régions sont injustifiés et souhaitent donc que soit mis en place un mécanisme permettant de les réduire voire de les supprimer. La définition d'une solidarité juste est à géométrie variable. Les transferts entre régions sont justifiés dès lors que les dépenses par habitant sont objectivables. Les différences entre régions ne font que refléter les disparités dans le statut socio-économique et sanitaire des populations et on peut donc difficilement parler, à ce titre, de transferts injustifiés. Certains considèrent, de manière plus restrictive, que la solidarité et les transferts qu'elle implique ne peuvent être considérés comme justes que si les dépenses par habitant sont comparables entre les régions. Or aujourd'hui, le niveau de dépense moyen par habitant tend effectivement à s'équilibrer globalement entre les régions. La solidarité peut aussi se décliner en un mode mineur, avec la prise en compte pour l'évaluation d'un niveau juste de transferts : chaque

En Belgique, l'installation du fédéralisme se fonde habituellement sur l'idée que les matières à régionaliser ou communautariser seront mieux gérées qu'elles ne l'étaient à l'échelon fédéral.



PERDU FACE À LA LOI SUR LE RECYCLAGE DES EMBALLAGES INDUSTRIELS ?

Votre entreprise met-elle des produits emballés sur le marché ? Alors vous êtes responsable de ces emballages et des déchets qu'ils génèrent. L'objectif est simple : diminuer le volume de déchets et stimuler leur recyclage. La pratique est hélas beaucoup plus complexe et fait perdre le nord à pas mal d'entreprises. Car ces déchets d'emballages se retrouvent généralement chez leurs clients, ce qui rend la collecte des informations souvent difficile. Pour répondre à ce problème, le monde industriel a mis en place une solution collective en créant VAL-I-PAC. Nous fournissons

entité devrait alors recevoir en termes de prestations les montants correspondant à sa contribution. Dans le cas contraire, il y a un transfert sujet à caution. Peut-on encore parler dans ce cas de solidarité interpersonnelle entre tous les citoyens belges ? Certains auteurs estiment que deux tiers des transferts implicites de sécurité sociale sont attribuables à une infériorité de capacité contributive des Wallons et des Bruxellois. Toutefois, les estimations flamandes se basent sur une évaluation des recettes au «lieu de domicile», ce qui pénalise fortement Bruxelles qui alimente largement par la richesse créée en son sein le flux des revenus de nombreux navetteurs flamands et wallons.

Quels que soient les critères retenus pour l'évaluation des transferts, leur ampleur doit toutefois être relativisée sur une base comparative géographique et historique. L'ampleur des transferts interrégionaux en Belgique, loin d'être excessive, se situe dans la moyenne européenne voire en deçà de celle-ci. A l'intérieur de nos frontières des disparités existent entre sous-régions menant à des transferts intra-régionaux. Historiquement, les transferts ne se sont pas toujours produits dans le même sens. Le XXe siècle se caractérise de 1919 à 1965 par des performances productives régionales et des revenus moindres en Flandre qu'en Wallonie. Cette observation donne à penser que des mouvements financiers nets ont dû intervenir alors de la Wallonie vers la Flandre.

Des débats moins médiatisés

Certaines propositions flamandes de régionalisation font moins l'objet de débats médiatisés notamment en ce qui concerne la recherche et l'innovation. Or, le choix ou non du maintien de compétences au niveau fédéral risque d'être lourd de conséquences suite aux économies d'échelle existant dans les matières dépendant du pouvoir fédéral et aux interactions étroites subsistant entre Régions et Communautés. Plusieurs facteurs plaident en faveur du maintien d'une compétence fédérale importante. On ne peut nier l'intérêt du maintien d'une approche cohérente au niveau belge en ce qui concerne les établissements scientifiques fédéraux, la représentation dans les instances supra-nationales en matière de politique de science et de technologie et la promotion d'une collaboration scientifique et technologique entre les entités fédérées articulée au niveau fédéral sans oublier le soutien à la recherche dans les matières relevant du pouvoir fédéral. La prise en compte des économies d'échelle dans les programmes scientifiques est importante pour déterminer le niveau de pouvoir. Il est ainsi raisonnable d'attribuer les compétences de la recherche spatiale au niveau fédéral.

En Belgique, l'installation du fédéralisme se fonde habituellement sur l'idée que les matières à régionaliser ou communautariser seront mieux gérées qu'elles ne l'étaient à l'échelon fédéral. Tout est alors dans la défini- ►

tion de ce mieux qui est chez nous une construction aux variables innombrables dont la plus constante est la volonté de s'affranchir au maximum de la discussion à l'échelon fédéral ainsi que de la solidarité fédérale. La population, singulièrement au nord du pays, est demanderesse d'un débat à ce niveau et cette demande est bien entendu légitime par principe. Cependant, le manque de rigueur dans l'argumentation et la partialité réductrice des positions adoptées sont parfois interpellants. Il convient d'éviter qu'une modification de notre paysage institutionnel, mal fondée voire biaisée dans son esprit, ne réduise inutilement le bien-être d'une ou de plusieurs des entités. En conséquence, le cadre dans lequel les discussions pourraient avoir lieu devrait être celui d'un fédéralisme de coopération offensif.

Un pacte de croissance belge

Etant donné les défis de demain tant au niveau national (le vieillissement de la population) qu'international (la globalisation de l'économie), Flamands, Wallons et Bruxellois ont collectivement plus à gagner d'un jeu coopératif que d'une stratégie de dilution de l'Etat. Les coopérations pourraient être notamment renforcées en matière de politique économique et d'emploi. Par exemple, chaque région a défini des pôles de compétitivité ou d'excellence dans des domaines parfois identiques. Pourquoi ne pas imaginer une coordination de ces actions avec le pouvoir fédéral afin de renforcer les effets potentiels de ces politiques ? Il ne s'agit pas de nier le rôle de chaque région mais de définir un pacte de croissance belge en tenant compte des spécificités propres à chaque région et en renforçant les effets multiplicateurs par une politique coordonnée.

L'interculturalité de notre pays et donc la diversité de ses vues en matière de finalités et de moyens à mettre en œuvre pour un développement optimal de la personne et de la production de richesses matérielles ont souvent constitué dans le passé une source de plus grande efficacité sociale et économique dans le pays tout entier. Elle peut le rester demain. Si… ||



Rapport analytique sur l'état de l'environnement wallon 2006-2007



L'élaboration d'un rapport annuel sur l'état de l'environnement wallon est une obligation décrétale depuis le 12 février 1987. Selon le Code de l'environnement, le Rapport sur l'état de l'environnement wallon doit contenir un constat critique, évolutif et prospectif sur les différentes composantes du milieu et sur les pressions exercées par les activités humaines ainsi qu'une analyse de la gestion menée. Les rapports sur l'état de l'environnement wallon se concrétisent par la publication annuelle d'un «Tableau de Bord de l'Environnement» (TBE) donnant, sur base d'une soixantaine d'indicateurs, une vision évolutive régulière de la situation environnementale. Ce TBE est complété tous les 5 ans – à mi-législature – par un Rapport plus complet et plus analytique, dont l'objectif est de dresser un bilan évolutif de l'état de l'environnement, de l'analyser en regard des pressions et des actions menées, et de le confronter aux objectifs fixés. Ce document de plus de 700 pages est également disponible sur le site http://environnement.wallonie.be/eew.

>> DRGNE (Direction générale des Ressources naturelles et de l'Environnement de la Région wallonne) : 081/33.50.50, dgrne@mrw.wallonie.be

Omabi, Mode d'emploi - Livre méthodologique de «management au naturel»

Plus qu'une méthodologie, l'OMABI (pour «Objectif, Méthode, Action, Budget, Indicateurs»), qui est méthodiquement explicitée dans cet ouvrage, est une véritable philosophie du management. Dans ce mode d'emploi, les auteurs relient l'OMABI, dans un premier temps, aux systèmes et outils de gestion de la qualité, pour s'intéresser ensuite à son action sur le management, plus spécialement dans ses aspects de communication et marketing, de ressources humaines et responsabilité … et de gestion du bénéfice financier. Parsemés d'anecdotes, de paraboles et de citations – sages ou humoristiques – l'ouvrage revisite les fondamentaux et propose une démarche originale. Des cas pratiques permettent en outre de mieux intégrer les concepts plus abstraits.

>> Philippe Pierco, Jean-Jacques Adam et Jean-Louis Corbiau, Editions Marane 2007 / Euro Consultants SA : 010/84.22.93, info@euroconsultants.be

Transmissions des PME belges



Le Centre de Connaissance du Financement des PME (Cefip) vient de rendre publique une étude consacrée aux transmissions des PME et plus particulièrement à leur financement. Il s'agit d'une étude à la fois qualitative et quantitative des aspects liés au financement des transmissions. A l'occasion de cette étude, le Cefip dresses ses conclusions et formule plusieurs recommandations, notamment :

- Permettre la scission en deux sociétés, l'une hébergeant le patrimoine immobilier et l'autre l'activité et la clientèle ;
- Permettre d'obtenir une avance sur assurance-groupe pour acquérir des actions de la société au sein de laquelle on est actif
- Autoriser la déductibilité des intérêts des emprunts

>> Cefip, www.cefip.be

Souvent copié, jamais égalé, notre inventaire inventorie et passe au crible tous les organismes susceptibles de prendre une participation dans une entreprise wallonne. Chaque fiche reprend les coordonnées exactes, les planchers et plafonds d'intervention, les secteurs privilégiés, la couverture géographique, le nombre d'entreprises en portefeuille et le nom des personnes de contact.

Sachez que vous pouvez retrouver toutes ces informations en ligne sur www.uwe.be/capitalrisque.html[1]

Une étude UWE sur l'offre et la demande de capital à risque en Wallonie

Pour ne pas rester sur ce point d'interrogation – l'offre de financement est-elle en phase avec la demande ? –, l'UWE a mis en place il y a plusieurs mois un Groupe de Travail. L'objectif est d'aller au-delà de la cartographie de l'offre, notamment en essayant d'estimer la demande de financement des entreprises wallonnes et en étudiant les initiatives prises en Flandre et à l'étranger pour la promotion du capital à risque.

Finances PME admises ?

Quels sont les fonds, invests, business angels... actifs en Wallonie ? Dans un souci de toujours mieux vous informer, la rédaction de Dynamisme Wallon a passé l'été à recontacter un par un chacun de ces intervenants dans le but de pouvoir publier ce désormais célèbre répertoire.

A quoi cela sert-il ? Outre l'information directe aux «chercheurs de capitaux», l'avantage de cette démarche est de permettre de cartographier l'offre de financement en capital à risque en Wallonie.

Cette offre est-elle en phase avec la demande ? D'une part, les chiffres montrent que le capital à risque se porte très bien (+400% en 2006 par rapport à 2005, d'après l'enquête annuelle de la Belgian Venture Capital and Private Equity Association), mais d'autre part, dans ses contacts, l'Union Wallonne des Entreprises entend régulièrement des entreprises faire état de problèmes de financement. Il s'agit souvent de sociétés innovantes en plein développement et qui sont, sans succès, en recherche d'un deuxième ou troisième tour de financement.

Sur base de cette étude, actuellement en cours et dont les résultats seront communiqués prochainement, l'UWE pourra proposer des mesures concrètes en vue d'améliorer l'efficacité du marché du capital à risque en Wallonie. ||

(1) Les sociétés de capital à risque actives sur le territoire de la Wallonie qui n'y seraient pas reprises sont invitées à contacter Thierry Decloux (010/47.19.42, thierry.decloux@uwe.be) ou à compléter le formulaire en ligne sur www.uwe.be, rubrique «Bases de données». Leurs informations seront immédiatement intégrées à l'inventaire en ligne.

Advent Management Belgium SA / Sofindev

Green square- Lambroekstraat 5-D - 1831 DIEGEM
Tél. 02/720.70.07 - Fax : 02/721.43.52
info@sofindev.be - www.sofindev.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement, Management Buy-Out (MBO) ou Buy-In (MBI)
- **Contact :** Lieven CUVELIER (Administrateur Délégué), Ghislain THIJS (Investment Director), Eric VAN DROOGENBROECK (Investment Director), Luc VAN DE PLAS (Investment Director), Luc WALRAVENS (Investment Manager), Joëlle STARQUIT (Investment Manager)
- **Plancher d'intervention :** 2 millions d'euros
- **Plafond d'intervention :** 10 millions d'euros
- **Types d'intervention :** Rachat d'actions, augmentation de capital, obligations convertibles
- **Secteurs concernés :** Secteurs de production ou de services
- **Couverture géographique :** Belgique et régions limitrophes
- **Sociétés en portefeuille :** 17 sociétés
- **Origine des fonds :** Privés

AFFIX Corporate Finance

Rue Gachard 88 - 1050 BRUXELLES
Tél. 02/643.37.39 - Fax : 02/648.93.83
etienne.hublet@affixcf.com - www.affixcf.com

- **Type d'intervenant :** Capital de développement, Fonds d'amorçage
- **Contact :** Bernard GABAY (Partner), Etienne HUBLET (Partner)
- **Plancher d'intervention :** 500.000 euros
- **Plafond d'intervention :** /
- **Types d'intervention :** "Investment boutique" (mise en relation avec VF internationaux)
- **Secteurs concernés :** Europe, USA, Israël, Chine, Turquie...
- **Couverture géographique :** Belgique et régions limitrophes
- **Sociétés en portefeuille :** 15 sociétés
- **Origine des fonds :** Investisseurs privés

Agrobos Technology
Avenue de France 6 - 6900 MARCHE
Tél. 084/32.05.20 - Fax : 084/31.57.23
gilles.koestel@capitaletcroissance.be - www.capitaletcroissance.be

- **Type d'intervenant :** Start-up, capital de développement, successions
- **Contact :** Gilles KOESTEL (Investment Manager)
- **Plancher d'intervention :** 50.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 1 million d'euros
- **Types d'intervention :** Prise de participation, crédit
- **Secteurs concernés :** Filière agroalimentaire et filière bois
- **Couverture géographique :** Provinces de Namur, Liège et Luxembourg
- **Sociétés en portefeuille :** 9 sociétés
- **Origine des fonds :** 4 millions d'euros (filiale spécialisée d'Investsud) membre du réseau CREA (18 fonds spécialisés européens)

BAMS (Business Angels Matching Services) SA
Rue Champ Vallée 17c à 1348 LOUVAIN-LA-NEUVE
Tél. 010/48.50.20 - Fax : 010/48.50.21
mail@bamss.com - www.bamss.com

- **Type d'intervenant :** Business Angels
- **Contact :** Christophe GUISSET (Administrateur Délégué)
- **Plancher d'intervention :** 50.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 1 million d'euros
- **Types d'intervention :** Fonds propres
- **Secteurs concernés :** Tous sauf immobilier et horeca
- **Couverture géographique :** Belgique, Nord de la France, Luxembourg
- **Sociétés en portefeuille :** 60 sociétés
- **Origine des fonds :** Business Angels

BAMS Angels Fund
Rue Champ Vallée 17c à 1348 LOUVAIN-LA-NEUVE
Tél. 010/48.50.20 - Fax : 010/48.50.21
christophe.guisset@angelsfund.be - www.angelsfund.be

- **Type d'intervenant :** Business Angel, capital de développement, fonds d'amorçage
- **Contact :** Christophe GUISSET (Managing Partner)
- **Plancher d'intervention :** 250.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 2 millions d'euros
- **Types d'intervention :** Prise de participations
- **Secteurs concernés :** Tous sauf immobilier et horeca
- **Couverture géographique :** Belgique et régions limitrophes
- **Sociétés en portefeuille :** 1 société (Euremis)
- **Origine des fonds :** Business Angels + Région Wallonne (Nivelinvest) + Banque ING + Famille Colruyt

Big Bang Ventures
Antwerpsesteenweg 19 - 9080 LOCHRISTI
Tél. 09/367.59.50 - Fax : 02/706.53.33
info@bbv.be - www.bbv.be

- **Type d'intervenant :** Capital d'amorçage et de développement
- **Contact :** Barend VAN DEN BRANDE
- **Plancher d'intervention :** 250.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 3 million d'euros
- **Types d'intervention :** Prise de participations
- **Secteurs concernés :** Industrie technologique
- **Couverture géographique :** Benelux, Nord de la France et Paris
- **Sociétés en portefeuille :** 7 sociétés
- **Origine des fonds :** Privés (chefs d'entreprise) + institutionnels

BMI-SBI (Société Belge d'Investissement International SA)
Avenue de Tervuren 168/9 - 1150 BRUXELLES
Tél. 02/776.01.00 - Fax : 02/776.66.38
stanislas.mikolajczak@bmi-sbi.be - www.bmi-sbi.be

- **Type d'intervenant :** Private equity
- **Contact :** Stanislas MIKOLAJCZAK (Investment Officer)
- **Plancher d'intervention :** ± 500.000 euros
- **Plafond d'intervention :** ± 2,5 millions d'euros
- **Types d'intervention :** Prise de participations, emprunts subordonnés
- **Secteurs concernés :** pas de préférence sectorielle
- **Couverture géographique :** mondiale (sauf Belgique) + partenariats avec sociétés wallonnes désireuses d'investir à l'étranger
- **Sociétés en portefeuille :** 37 sociétés dans 23 pays
- **Origine des fonds :** Fonds publics et investisseurs privés

Business Angels Connect
Avenue Joseph Wybran 40 à 1070 ANDERLECHT
Tél. 02/529.58.11 (071/ 37.85.29 pour la Wallonie) - Fax : 02/529.59.22
dvt@eebic.be - www.business-angels-connect.be

- **Type d'intervenant :** Business Angels
- **Contact :** David VAN TIEGHEM
- **Plancher d'intervention :** 50.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 1 million d'euros
- **Types d'intervention :** apport de capital principalement
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs
- **Couverture géographique :** Belgique
- **Sociétés en portefeuille :** se positionne uniquement en intermédiaire
- **Origine des fonds :** Investisseurs privés principalement

Capricorn Venture Partners NV
Lei 19 / 1 - 3000 LEUVEN
Tél. 016/ 29.38.28 - Fax : 016/ 29.38.71
capricorn@capricorn.be - www.capricorn.be

- **Type d'intervenant :** Fonds d'amorçage
- **Contact :** Jos B. PEETERS (Managing Partner), Paul DECRAEMER (Head Cleantech Investment Manager), Marc LAMBRECHTS (Senior Investment Manager), Claude STOUFS (Senior Investment Manager)
- **Plancher d'intervention :** 500.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 5 millions d'euros
- **Types d'intervention :** Prise de participations, apport en capital
- **Secteurs concernés :** Clean Technologies, Technologies de l'information et de la Communication (TIC), Biotech et autres secteurs de croissance
- **Couverture géographique :** Europe ou ayant un lien avec l'Europe
- **Sociétés en portefeuille :** 14 sociétés
- **Origine des fonds :** Investisseurs privés, industrie, institutions financières

CD Technicom
Avenue M. Destenay 13 - 4000 LIEGE
Tél. 04/221.98.23 - Fax : 04/221.99.99
sriw@sriw.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Philippe DEVILLE (Directeur)
- **Plancher d'intervention :** 125.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 1,5 millions d'euros
- **Types d'intervention :** Prise de participation, prêts convertibles
- **Secteurs concernés :** Télécom, informatique, logiciels
- **Couverture géographique :** Région wallonne
- **Sociétés en portefeuille :** 17 sociétés
- **Origine des fonds :** S.R.I.W. 100%

Creafund II
Kapitein Maenhoutstraat 77B - 9830 Sint-Martens-Latem
Tél. 09/272.62.00 - Fax : 09/272.62.09
info@creafund.be - www.creafund.be

- **Type d'intervenant :** Capital de croissance et financement de (L)MBO
- **Contact :** Herman WIELFAERT, Gino SCHEPENS, Johan HEIRBRANDT (Administrateurs)
- **Plancher d'intervention :** 1 milllion d'euros
- **Plafond d'intervention :** 2,5 millions d'euros

- **Types d'intervention :** Apport en capital, prêts convertibles
- **Secteurs concernés :** Diversité de secteurs
- **Couverture géographique :** 300 km autour de Bruxelles
- **Sociétés en portefeuille :** 6 sociétés
- **Origine des fonds :** Fonds privés

Dexia Private Equity

Boulevard Pacheco 44 (WT 25) - 1000 BRUXELLES
Tél. 02/204.48.80 - Fax : 02/285.19.33
Alexis.Bogaert@dexia.be, Philippe.Durieux@dexia.be, Nadia.VanHove@dexia.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Peter VERMEIREN (Director Corporate & Structured Finance) - Investment Managers : Alexis.BOGAERT, Philippe DURIEUX, Nadia VAN HOVE
- **Plancher d'intervention :** 5 millions d'euros
- **Plafond d'intervention :** /
- **Types d'intervention :** Equity-linked instruments
- **Secteurs concernés :** Utilities, Infrastructure, Telecom, Développement durable
- **Couverture géographique :** Benelux et France
- **Sociétés en portefeuille :** 26 sociétés
- **Origine des fonds :** Dexia Banque

E-Capital II

Square Vergote 41 -1030 BRUXELLES
Tél. 02/642.20.00 - Fax : 02/642.20.09
info@e-capital.be - www.e-capital.be

- **Type d'intervenant :** Private equity
- **Contact :** Yves TROUVEROY, Jérôme LAMFALUSSY et Eric van ZUIJLEN
- **Plancher d'intervention :** 1,5 million d'euros
- **Plafond d'intervention :** 5 millions d'euros
- **Types d'intervention :** Prise de participations/Rachat de sociétés (dont MBO et MBI) ou dettes convertibles
- **Secteurs concernés :** Pas de préférence sectorielle
- **Couverture géographique :** Belgique + pays voisins
- **Sociétés en portefeuille :** 7 sociétés, dont Guillaume-Teco, Euroglas, Splen, Unibioscreen, Gevaert Band et Biocode Hycel
- **Origine des fonds :** Privés (chefs d'entreprise et familles) + institutionnels

Ecotech Finance

Avenue M. Destenay 13 - 4000 LIEGE
Tél. 04/221.98.89 - Fax : 04/221.98.37
msavonet@sriw.be - www.sriw.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Michel SAVONET (Administrateur Délégué)
- **Plancher d'intervention :** fonction du projet
- **Plafond d'intervention :** fonction du projet
- **Types d'intervention :** Prise de participations, apport en capital…
- **Secteurs concernés :** Secteur de l'environnement (air, énergie, déchets,sols, boues, eau)
- **Couverture géographique :** Wallonie et hors Wallonie (Flandre, étranger) s'il y a des retombées pour les PME wallonnes
- **Sociétés en portefeuille :** 37 sociétés
- **Origine des fonds :** Fonds publics

E-Merge SA

IT Tower, avenue Louise 480 - 1050 BRUXELLES
Tél. 02/464.94.60 - Fax : 02/466.87.76
ld@emerge.be - www.emerge.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Laurent DRION
- **Plancher d'intervention :** 50.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 1,5 millions d'euros
- **Types d'intervention :** Augmentation de capital
- **Secteurs concernés :** Technologie, services à forte composante technologique, internet et e-commerce
- **Couverture géographique :** Belgique, France
- **Sociétés en portefeuille :** 11 sociétés (Babelgom, Bluebackup, ContactOffice, DVDpost, GarageFund, InternetVista, Ogone, PhotoAlto, Scoopeo, TunZ, Voxbone)
- **Origine des fonds :** Privés

Eurefi (Fonds transfrontalier de développement)

Maison de la Formation - Centre Jean Monnet - F-54414 LONGWY Cedex
Tél. 00.352.30.72.89.1 - Fax : 00.352.30.72.89.44
info@eurefi.org - www.eurefi.org

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Daniel GHEZA (Directeur Général)
- **Plancher d'intervention :** 150.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 1,5 million d'euros
- **Types d'intervention :** Apport de capital, prêts obligataires convertibles en actions
- **Secteurs concernés :** Pas d'exclusion
- **Couverture géographique :** Champagne-Ardenne, Lorraine, Grand-Duché de Luxembourg, Wallonie (Namur-Luxembourg)
- **Sociétés en portefeuille :** 33 millions d'euros investis (dont 40% en Wallonie) dans 80 PME
- **Origine des fonds :** Capital de 22,265 millions d'euros : Union européenne 37%, Partenaires privés 56%, Public 7%

FAIT (Fonds d'Aide à l'Investissement Transfrontalier)

Rue Defacqz 17 - 7800 ATH
Tél. 068/28.75.92 - Fax : 068 / 84 33 93
invest@hoccinvest.be (pour Hoccinvest), sambrinvest@sambrinvest.be (pour Sambrinvest), s.creteur@imbc.be (pour Invest Mons Borinage Centre) - www.hoccinvest.be, www.sambrinvest.be, www.imbc.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Sylvie CRETEUR (zone Borinage, Mons, Centre), Denis TILLIER (arrondissement de Charleroi et de Thuin), Dominique PATTYN (Hainaut Occidental)
- **Plancher d'intervention :** /
- **Plafond d'intervention :** 620.000 euros
- **Types d'intervention :** Prises de participation, Emprunts Obligataires, Prêts Subordonnés et Ordinaires
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs éligibles aux Lois d'Expansion Economique en Région Wallonne + Projets transfrontaliers avec le Nord – Pas-de-Calais
- **Couverture géographique :** Province du Hainaut
- **Sociétés en portefeuille :** 12 sociétés
- **Origine des fonds :** Capital social de 3,5 millions d'euros : IBC (42,86 %) ; Sambrinvest (20,31%) et Hoccinvest (36,83%) + Droits de tirage de 3,5 millions d'euros (apport du FEDER)

Finances & Conseils / Coaching Financier

Avenue de Tervueren, 264B - 1150 BRUXELLES
Tél. 02/762.94.71 - Fax : 02/762.94.71
financesconseils@skynet.be - www.coachingfinancier.com

- **Type d'intervenant :** Fonds d'amorçage, capital de développement, Business Angels (seed & start-up capital)
- **Contact :** Carl-Alexandre ROBYN (ingénieur-conseil, coach financier, business angel)
- **Plancher d'intervention :** 10.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 150.000 euros
- **Types d'intervention :** Prise de participations, apport en capital
- **Secteurs concernés :** NTIC, technologies du secteur médical, knowledge management, technologies de reconnaissance optique et vocale
- **Couverture géographique :** Wallonie - Bruxelles
- **Sociétés en portefeuille :** nc
- **Origine des fonds :** Privés

Financière du Bois SA

Avenue de France 6 - 6900 MARCHE-EN-FAMENNE
Tél. 084/32.05.201 - Fax : 084/31.57.23
gilles.koestel@capitaletcroissance.be - www.capitaletcroissance.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Gilles KOESTEL
- **Plancher d'intervention :** 100.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 500.000 euros
- **Types d'intervention :** Prises de participation, haut de bilan
- **Secteurs concernés :** Filère Bois
- **Couverture géographique :** Provinces de Liège, Namur et Luxembourg
- **Sociétés en portefeuille :** nc
- **Origine des fonds :** Investsud + Région wallonne

Fonds de Capital à risque «Objectif 1» de Sambrinvest

Avenue G. Lemaître 62 - Aéropole - 6041 GOSSELIES
Tél. 071/25.94.94 - Fax : 071/25.94.99
sambrinvest@sambrinvest.be - www.sambrinvest.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement, fonds d'amorçage
- **Contact :** MM BAISIR et TILLIER (Administrateurs-Directeurs)
- **Plancher d'intervention :** /
- **Plafond d'intervention :** 620.000 euros
- **Types d'intervention :** Prises de participation, prêts
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs d'activité éligibles aux lois d'expansion économique
- **Couverture géographique :** Arrondissements de Charleroi et Thuin sauf les communes de Anderlues, Binche, Chapelle-lez-Herlaimont, Estinnes, Manage, Morlanwelz et Seneffe
- **Sociétés en portefeuille :** 69 sociétés au 30/06/07
- **Origine des fonds :** 41,751 millions d'euros : Sambrinvest : 50%, FEDER : 50% (programme Objectif 1)

Fonds de Capitaux d'amorçage de Sambrinvest

Avenue Georges Lemaître 62 - Aéropôle 6041 GOSSELIES
Tél. 071/25.94.94 - Fax : 071/25.94.99
sambrinvest@sambrinvest.be - www.sambrinvest.be

- **Type d'intervenant :** Fonds d'amorçage
- **Contact :** MM BAISIR et TILLIER (Administrateurs)
- **Plancher d'intervention :** /
- **Plafond d'intervention :** 250.000 euros
- **Types d'intervention :** Prises de participation, prêts
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs d'activité éligibles aux lois d'expansion économique
- **Couverture géographique :** Arrondissements de Charleroi et Thuin sauf les communes de Anderlues, Binche, Chapelle-lez-Herlaimont, Estinnes, Manage, Morlanwelz et Seneffe
- **Sociétés en portefeuille :** 20 sociétés au 30/06/07
- **Origine des fonds :** 2,068 millions d'euros : Sambrinvest 47% - Igretec 50,6% - Heracles 1,2% - Union Syndicale des Classes Moyennes du Hainaut 1,2%

Fortis Private Equity SA

Montagne du Parc 3 - 1000 BRUXELLES
Tél. 02/565.99.30 - Fax : 02/595.99.75
info@fortisprivateequity.com

- **Type d'intervenant :** Venture Capital et Private Equity
- **Contact :** Pierre de WAHA (Investment Manager)
- **Plancher d'intervention :** 500.000 euros en Venture Capital et 1 million d'euros en Private Equity
- **Plafond d'intervention :** 10 millions d'euros
- **Types d'intervention :** Participation (capital et quasi capital)
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs sauf horeca, immobilier et trading
- **Couverture géographique :** 400 km autour de Bruxelles
- **Sociétés en portefeuille :** 80 sociétés
- **Origine des fonds :** Fortis Banque

GIMV

Karel Oomsstraat 37- 2018 ANTWERPEN
Tél. 03/290.21.00 - Fax : 03/290.21.05
info@gimv.be - www.gimv.com

- **Type d'intervenant :** Private Equity
- **Contact :** Guy MAMPAEY (Vice President Buy Outs, jusqu'au 31/08/07), Geert-Jan van LOGTESTIJN (Vice President Buy Outs, à partir du 01/09/07), Alex BRABERS (Vice President ICT investments), Patrick VAN BENEDEN (Vice President - Life Sciences investments)
- **Plancher d'intervention :** 500.000 euros en Venture Capital et 5 millions d'euros en Buy-Outs
- **Plafond d'intervention :** 15 millions d'euros en Venture Capital et 125 millions d'euros en Buy-Outs
- **Types d'intervention :** capital, dette, obligations convertibles
- **Secteurs concernés :** industrie classique, ICT, bio-tech
- **Couverture géographique :** Europe et US
- **Sociétés en portefeuille :** 100 sociétés
- **Origine des fonds :** Coté en Bourse

Hoccinvest

Rue Defacqz 17 - 7800 ATH
Tél. 068/28.75.92 - Fax : 068 / 84 33 93
invest@hoccinvest.be - www.hoccinvest.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Dominique PATTYN (Directeur)
- **Plancher d'intervention :** /
- **Plafond d'intervention :** 1.250.000 euros
- **Types d'intervention :** Prises de participation, Emprunts Obligataires, Prêts Subordonnés et Ordinaires
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs d'activité éligibles aux lois d'expansion économique en Région wallonne
- **Couverture géographique :** Arrondissement de Mouscron, Tournai, Ath et entités de Lessines, Enghien, Silly
- **Sociétés en portefeuille :** 40 sociétés
- **Origine des fonds :** Capital de 521.000 euros et droits de tirage de 25.921.988 euros

IBC (Invest Borinage-Centre SA)

Rue des Quatre Fils Aymon, 14 - 7000 MONS
Tél. 065/39.95.70 ou 064/26.48.66 - Fax : 065/39.95.71
secretariat@imbc.be - www.imbc.be

- **Type d'intervenant :** Capital d'amorçage et de développement
- **Contact :** Sylvie CRETEUR (Directeur)
- **Plancher d'intervention :** /
- **Plafond d'intervention :** 1.250.000 euros
- **Types d'intervention :** Prises de participation, prêts obligataires convertibles/ subordonnés, prêts
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs d'activité éligibles aux lois d'expansion économique
- **Couverture géographique :** Zone IDEA (Borinage, Mons, Centre)
- **Sociétés en portefeuille :** 150 sociétés
- **Origine des fonds :** capital de 550.000 euros (4 privés, 10 Région wallonne), droits de tirage de 63.764.173 euros (Région wallonne via Sowagep)

IMBC Objectif n°1 SA

Rue des Quatre Fils Aymon, 14 - 7000 MONS
Tél. 065/39.95.70 ou 064/26.48.66 - Fax : 065/39.95.71
secretariat@imbc.be - www.imbc.be

- **Type d'intervenant :** Capital d'amorçage et de développement
- **Contact :** Sylvie CRETEUR (Directeur)
- **Plancher d'intervention :** /
- **Plafond d'intervention :** 620.000 euros
- **Types d'intervention :** cfr Invest Borinage-Centre à l'exclusion du financement des fonds de roulement
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs d'activité éligibles aux lois d'expansion économique

- **Couverture géographique :** idem
- **Sociétés en portefeuille :** 200 sociétés
- **Origine des fonds :** 44.697.423 euros, dont 50% IBC et 50% FEDER (programme Objectif 1)

Indufin SA

Drève Richelle 161 - bât 0, bte 43 - 1410 WATERLOO
Tél. 02/351.08.05 - Fax : 02/351.25.44
indufin@skynet.be

- **Type d'intervenant :** Private equity, focus sur les opérations de capital de développement et de buy-out
- **Contact :** Jo SANTINO (Managing Director), Jean-François VRYENS (Senior Investment Manager), Joris ROME (Senior Investment Manager), Guy WYGAERTS (Managing Director)
- **Plancher d'intervention :** 2 millions d'euros
- **Plafond d'intervention :** 10 millions d'euros
- **Types d'intervention :** Prises de participations
- **Secteurs concernés :** Pas de préférence sectorielle
- **Couverture géographique :** Benelux, mais ponctuellement autres pays européens
- **Sociétés en portefeuille :** 12 sociétés (Actief Interim, All-Tag Security, Alphamin, Bartech Systems International, ETC, Karl Hugo, Preflexibel, Rowies, TDS-Acior, Velleman, Vemedia Pharma, Waterleau)
- **Origine des fonds :** Privés

ING Belgique

Avenue Marnix 24 - 1000 BRUXELLES
Tél. 02/547.22.32 - Fax : 02/547.36.87
denis.biju-duval@ing.be

- **Type d'intervenant :** Private equity
- **Contact :** Denis BIJU-DUVAL (Head of Private Equity)
- **Plancher d'intervention :** 2 millions d'euros
- **Plafond d'intervention :** 10 millions d'euros
- **Types d'intervention :** Capital risque, capital developpement, LBO
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs
- **Couverture géographique :** Belgique, Luxembourg, Europe du Sud-Ouest et Scandinavie
- **Sociétés en portefeuille :** 20 sociétés (dont Altice 1, BioAlliance, Devgen, Environnement SA, Euresys, MTI, Numeca, Oncomethylome Sciences, Roller Grill, Tigenix, Unibioscreen…)
- **Origine des fonds :** Fonds propres du Groupe ING

Innode SA

Avenue des Buissonnets 53 - 1020 BRUXELLES
Tél. 02/662.02.92 - Fax : 02/662.02.92
h.bultot@innode.com

- **Type d'intervenant :** Business Angels
- **Contact :** Hugues BULTOT (Administrateur délégué)
- **Plancher d'intervention :** 75.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 500.000 euros
- **Types d'intervention :** Capital
- **Secteurs concernés :** Spin-offs et spin-out (universités, grandes écoles, corporate…), start-ups industrielles, biotechnologie, biochimie...
- **Couverture géographique :** Wallonie et Bruxelles
- **Sociétés en portefeuille :** 2 sociétés
- **Origine des fonds :** Privés

Innovity (International Innovation and Equity Management)

Champ Vallée 17b à 1348 LOUVAIN-LA-NEUVE
Tél. 010/48.34.44 - Fax : 010/48.34.40
xavier.guisset@skynet.be - www.innovity.net

- **Type d'intervenant :** Capital Boursier
- **Contact :** Xavier GUISSET
- **Plancher d'intervention :** 500.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 5 million d'euros
- **Types d'intervention :** Apport de capital
- **Secteurs concernés :** Pas d'exclusion
- **Couverture géographique :** Belgique, Nord de la France, Luxembourg
- **Sociétés en portefeuille :** 2 sociétés
- **Origine des fonds :** Bourse

Investsud

Avenue de France 6 - 6900 MARCHE
Tél. 084/32.05.20 - Fax : 084/31.57.23
info@investsud.be - www.investsud.be
Rue de Liège 161 - 4800 VERVIERS
Tél. 087/338.339 - Fax : 087/26.95.86
info@capitaletcroissance.be - www.capitaletcroissance.be
Parc CREALYS - Rue Phocas Lejeune 8 - 5032 LES ISNES
Tél. 081/73.59.99 - Fax : 084/31.57.23
info@investsud.be - www.investsud.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Benoît COPPEE (Administrateur, Directeur Général) Pierre BERNES (Directeur)
- **Plancher d'intervention :** 100.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 3 millions d'euros
- **Types d'intervention :** Prises de participation, prêts, leasing
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs d'activité éligibles aux lois d'expansion économique
- **Couverture géographique :** Provinces de Namur, Liège (hors ville), Luxembourg
- **Sociétés en portefeuille :** 92 sociétés
- **Origine des fonds :** Fonds propres (74% sociétés privées, 26% Région wallonne/Sowalfin) et avance Région wallonne

IT - Partners

H. Henneaulaan 105 - 1930 ZAVENTEM
Tél. 02/725.18.38 - Fax : 02/721.44.35
Info@IT-Partners.be - www.it-partners.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Roger CLAES (Partner) Stefaan NICOLAY (Partner) Paul VERDURME (Partner)
- **Plancher d'intervention :** 75.000 euros (éventuellement en plusieurs étapes)
- **Plafond d'intervention :** 7,5 millions d'euros
- **Types d'intervention :** Fonds propres
- **Secteurs concernés :** Uniquement la technologie informatique (ICT)
- **Couverture géographique :** Benelux, Europe et Etats-Unis
- **Sociétés en portefeuille :** 9 sociétés
- **Origine des fonds :** 66 milllions d'euros : investisseurs privés

KBC Private Equity nv

Havenlaan 12, SIV - 1080 BRUXELLES
Tél. 02/429.36.45 - Fax : 02/429.05.25
info@kbcpe.be - www.kbcpe.be

- **Type d'intervenant :** Private equity
- **Contact :** Philippe de VICQ et Floris VANSINA (Administrateurs Délégués)
- **Plancher d'intervention :** 2 millions d'euros
- **Plafond d'intervention :** 50 millions d'euros
- **Types d'intervention :** Prise de participation, financement mezzanine. Participations tant majoritaires que minoritaires
- **Secteurs concernés :** Sociétés de taille moyenne, non cotées en bourse
- **Couverture géographique :** Belgique, Europe-Centrale
- **Sociétés en portefeuille :** 60 participations actives (plus de 400 millions d'euros)
- **Origine des fonds :** KBC Groupe

M&A et Associés

Rue du Canal 65 - 1000 BRUXELLES
Tél. 02/502.38.68 - Fax : 02/502.27.57
vautherin@maeta.be

- **Type d'intervenant :** Merger and Acquisition + Développement + Partenariat
- **Contact :** Michel VAUTHERIN (Gérant)
- **Plancher d'intervention :** 100.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 3 millions d'euros
- **Types d'intervention :** Capital, partenariat
- **Secteurs concernés :** Pluridisciplinaire
- **Couverture géographique :** Europe / Partenariat France-Benelux
- **Sociétés en portefeuille :** 1.200 projets financés, plus de 200 millions d'euros depuis 1989
- **Origine des fonds :** fonds + privé

Management Concept

Les Gottes 13 - 1390 GREZ-DOICEAU
Tél. 010/81.46.48
jeanlouis.delaye@belgacom.net

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Jean-Louis DELAYE
- **Plancher d'intervention :** 50.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 50.000 euros
- **Types d'intervention :** Rachat d'actions et conseils en gestion
- **Secteurs concernés :** Industrie classique, services
- **Couverture géographique :** Wallonie - Bruxelles
- **Sociétés en portefeuille :** /
- **Origine des fonds :** Privés

Meusinvest + Fonds de développement et de diversification

Hôtel de Copis, rue Lambert Lombard 3 - 4000 LIEGE
Tél. 04/221.62.11 - Fax : 04/223.57.65
info@meusinvest.be - www.meusinvest.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Régis JEHASSE (Directeur général), Freddy MEURS (Directeur général adjoint), Fabian MARCQ (Directeur général adjoint)
- **Plancher d'intervention :** 25.000 euros
- **Plafond d'intervention :** /
- **Types d'intervention :** Prises de participation, prêts, leasing
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs d'activité éligibles aux lois d'expansion économique
- **Couverture géographique :** Province de Liège
- **Sociétés en portefeuille :** 125 sociétés
- **Origine des fonds :** Région wallonne, Société Leasing et Financement (SLF), Fonds européens (Objectif 2)

NADIR (Namur Diversification et Reconversion)

Avenue des Champs Elysées 160 - 5000 NAMUR
Tél. 081/22.59.03 - Fax : 081/23.11.46
nadir@nadir.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement)
- **Contact :** Jean-Paul FELDBUSCH (Président-Administrateur Délégué), Jean-Pierre GRIMOUX (Directeur financier), Delphine VANSCHEPDAEL (Chargée de missions)
- **Plancher d'intervention :** 50.000 euros
- **Plafond d'intervention :** /
- **Types d'intervention :** prise de participations, prêts obligataires, prêts subordonnés…
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs d'activités, hormis construction, Horeca et classes moyennes
- **Couverture géographique :** Province de Namur
- **Sociétés en portefeuille :** 15 sociétés
- **Origine des fonds :** privée (Fonds de Reconversion des Glaceries Saint-Roch)

Namur Invest

Avenue des Champs Elysées 160 - 5000 NAMUR
Tél. 081/22.59.03 - Fax : 081/23.11.46
info@namurinvest.be - www.namurinvest.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Jean-Paul FELDBUSCH (Président), Baudouin LAMBERT (Administrateur-Directeur), Jean-Pierre GRIMOUX (Directeur financier)
- **Plancher d'intervention :** 50.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 1.250.000 euros
- **Types d'intervention :** prise de participations, prêts obligataires, prêts subordonnés…
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs d'activité éligibles aux lois d'expansion économique (également «spin-off» et «spin-out» via filiale Préface SA)
- **Couverture géographique :** Province de Namur
- **Sociétés en portefeuille :** 45 sociétés
- **Origine des fonds :** capital de 750.000 euros + droits de tirage de 15 millions d'euros (Région wallonne)

Namur Sud Développement SA

Avenue des Champs Elysées 160 - 5000 NAMUR
Tél. 081/22.59.03 - Fax : 081/23.11.46
info@namurinvest.be - www.namurinvest.be

- **Type d'intervenant :** Fonds pour le Développement des activités touristiques et agroalimentaires + Fonds pour la mise en valeur des ressources naturelles + Fonds d'amorçage pour micro-entreprises + Fonds Capital Risque
- **Contact :** Jean-Paul FELDBUSCH (Président), Baudouin LAMBERT (Administrateur-Directeur), Jean-Pierre GRIMOUX (Directeur financier)
- **Plancher d'intervention :** 50.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 620.000 euros
- **Types d'intervention :** Prises de participations, prêts obligataires, prêts subordonnés...
- **Secteurs concernés :** Secteurs d'activité éligibles aux lois d'expansion économique - Moyennes, petites ou micro-entreprises
- **Couverture géographique :** Arrondissements de Dinant et Philippeville (Province de Namur)
- **Sociétés en portefeuille :** 41
- **Origine des fonds :** capital de 250.000 euros, droits de tirage de 16,8 millions d'euros (50% Région wallonne et 50% Europe Fonds Feder Objectif 2 rural)

Nivelinvest Groupe (Nivelinvest SA, Nivellease SA, Start Up SA, SDO SA)

Rue Saint-André 1 - 1400 NIVELLES
Tél. 067/89.46.46 - Fax : 067/89.46.40
invest@nivelinvest.be - www.nivelinvest.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement et fonds d'amorçage
- **Contact :** Philippe REMY (Administrateur Délégué), Guy ZONE (Président du CA)
- **Plancher d'intervention :** /
- **Plafond d'intervention :** 1,25 million d'euros
- **Types d'intervention :** Prises de participation, prêts convertibles, prêts subordonnés, leasings immobiliers
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs d'activité éligibles aux lois d'expansion économique
- **Couverture géographique :** Province du Brabant wallon
- **Sociétés en portefeuille :** 62 sociétés
- **Origine des fonds :** Fonds propres + Droits de tirage : 50 millions d'euros

OBI (Ostbelgieninvest AG)

Hütte 79 Bte 20 - 4700 EUPEN
Tél. 087/56.82.05 - Fax : 087/74.33.50
info@obi.be - www.obi.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Margit VEITHEN (Investment Manager)
- **Plancher d'intervention :** 12.400 euros

- **Plafond d'intervention :** 625.000 euros
- **Types d'intervention :** Prises de participation, prêts et obligations subordonnés
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs d'activité éligibles aux lois d'expansion économique (priorité aux entreprises jeunes, en expansion et novatrices, de moins de 100 personnes)
- **Couverture géographique :** les 9 communes germanophones + les communes francophones voisines, les communes frontalières allemandes, hollandaises et luxembourgeoises, telles qu'elles sont définies dans la législation fiscale
- **Sociétés en portefeuille :** 34 sociétés
- **Origine des fonds :** Capital de 1.005.000 euros (62% privé, 38% public), droits de tirage de 5.981.550,17 euros (Région wallonne 4.742.082,55 euros; Communauté germanophone 1.239.467,62 euros)

Phenix Capital SA

Rue A. Masquelier, 20A - 7000 MONS
Tél. 065/34.04.39 - Fax : 065/34.09.35
tbosser@phenixcapital.be - www.phenixcapital.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Thierry BOSSER (Administrateur Délégué)
- **Plancher d'intervention :** 100.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 400.000 euros
- **Types d'intervention :** Prises de participation
- **Secteurs concernés :** marchés en croissance
- **Couverture géographique :** Wallonie
- **Sociétés en portefeuille :** 2 sociétés
- **Origine des fonds :** investisseurs privés

Preface SA

Avenue des Champs Elysées 160 - 5000 NAMUR
Tél. 081/22.59.03 - Fax : 081/23.11.46
info@namurinvest.be - www.namurinvest.be

- **Type d'intervenant :** Financement de spin-offs et spin-outs et d'entreprises mettant en œuvre une innovation technologique
- **Contact :** Jean-Paul FELDBUSCH (Président), Baudouin LAMBERT (Administrateur-Directeur), Jean-Pierre GRIMOUX (Directeur financier)
- **Plancher d'intervention :** 50.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 500.000 euros
- **Types d'intervention :** prises de participation, prêts obligataires, prêts subordonnés…
- **Secteurs concernés :** Spin-offs issues des Facultés Universitaires Notre-Dame de la Paix de Namur et de la Faculté des Sciences Agronomiques de Gembloux, ou spin-outs issues d'une entreprise ou d'un centre de recherche situé en Province de Namur
- **Couverture géographique :** Province de Namur
- **Sociétés en portefeuille :** 5
- **Origine des fonds :** droits de tirage de 6,6 millions d'euros (Région wallonne)

Profinpar

Avenue Louis Bertrand, 102 / D32 - 1030 BRUXELLES
Tél. 02/242.74.15 - Fax : 02/242.68.63
PROFINPAR@skynet.be - www.profinpar.com

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Pierre ROBIN (Administrateur Délégué)
- **Plancher d'intervention :** 250.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 5 millions d'euros
- **Types d'intervention :** Prises de participations, actives et significatives, par rachat d'actions ou augmentation de capital
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs, mais préférence pour la pharmacie, la santé, les loisirs, le 4e âge, l'énergie verte, l'environnement, la sécurité et le contrôle en ligne
- **Couverture géographique :** Benelux et France
- **Sociétés en portefeuille :** ± 15 sociétés
- **Origine des fonds :** 8 investisseurs privés belges issus de l'Industrie, des services et de la distribution spécialisée

Proseed Capital Holdings

Avenue de Broqueville 162 - 1200 BRUXELLES
Tél. 02/770.63.75 - Fax : 02/771.26.38
benjamin@proseedcapital.com - www.proseedcapital.com

- **Type d'intervenant :** Capital de développement, Consulting
- **Contact :** Benjamin VAN OUDENHOVE
- **Plancher d'intervention :** /
- **Plafond d'intervention :** 500.000 euros
- **Types d'intervention :** Equity finance, prêts convertibles
- **Secteurs concernés :** Life Sciences
- **Couverture géographique :** Europe, UK, USA, Israël, Canada, etc.
- **Sociétés en portefeuille :** 16 sociétés
- **Origine des fonds :** Fonds institutionnels et privés

QIFund

Research Park, Kranenberg 6 - 1731 ZELLIK
Tél. 0475/41.08.10 - Fax : 02/256.43.00
carlo.van.dyck@qifund.com - www.qifund.com

- **Type d'intervenant :** Capital de startup, early stage
- **Contact :** Carlo VAN DYCK (Administrateur Délégué)
- **Plancher d'intervention :** 100.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 1 million d'euros
- **Types d'intervention :** Prises de participation
- **Secteurs concernés :** Secteur des services en ICT
- **Couverture géographique :** Benelux
- **Sociétés en portefeuille :** 3 sociétés (D Soft, HITservices, Young&Partners)
- **Origine des fonds :** Privés

Quest for Growth

Lei 19 / 3 - 3000 LEUVEN
Tél. 016/ 28.41.28 - Fax : 016/ 28.41.29
quest@questforgrowth.com, kgeyskens@questmanagement.com - www.questforgrowth.com

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Katrin GEYSKENS (Senior Investment Manager)
- **Plancher d'intervention :** 500.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 3 millions d'euros
- **Types d'intervention :** Capital à risque «later stage»; horizon d'investissement de 3 années
- **Secteurs concernés :** Entreprises technologiques européennes de croissance dans les secteurs la technologie de l'information, les logiciels, l'électronique, les nouveaux matériaux, la télécommunication, les semiconducteurs, de la biotechnologie, les soins de santé
- **Couverture géographique :** Europe
- **Sociétés en portefeuille :** 50 sociétés en moyenne
- **Origine des fonds :** Fonds de placement publics (PRICAF)

Sambrinvest

Avenue G. Lemaître 62 - Aéropole - 6041 GOSSELIES
Tél. 071/25.94.94 - Fax : 071/25.94.99
sambrinvest@sambrinvest.be - www.sambrinvest.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement)
- **Contact :** MM BAISIR et TILLIER (Administrateurs-Directeurs)
- **Plancher d'intervention :** /
- **Plafond d'intervention :** 1.250.000 euros
- **Types d'intervention :** Prises de participation, prêts, leasing (via Sambrelease)
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs d'activité éligibles aux lois d'expansion économique
- **Couverture géographique :** Arrondissements de Charleroi et Thuin sauf les communes de Anderlues, Binche, Chapelle-lez-Herlaimont, Estinnes, Manage, Morlanwelz et Seneffe
- **Sociétés en portefeuille :** 31 sociétés au 30/06/07
- **Origine des fonds :** capital de 496.000 euros (50% privé, 50% Sowalfin), droits de tirage de 50,663 millions d'euros (Région wallonne via Sowalfin)

MISSION

La Société wallonne de financement et de garantie des petites et moyennes entreprises, SOWALFIN, est une société anonyme d'intérêt public, mise en place par le Gouvernement wallon pour favoriser la création et le développement des PME en Wallonie par la mise à disposition d'outils financiers spécifiques et adaptés. La procédure de traitement des dossiers est flexible et réduit au maximum les démarches administratives.



La Région wallonne délègue à la SOWALFIN la mission d'accorder, moyennant commission, une garantie partielle et supplétive sur le remboursement en capital et intérêts de certains prêts ou crédits.

La garantie de la SOWALFIN est donnée pour une même durée que le crédit garanti, sans pouvoir excéder 10 ans, elle porte sur le remboursement en capital et intérêts de prêts ou crédits consentis par un organisme bancaire.

Cette garantie a deux caractéristiques majeures.
Elle est:

- partielle: la garantie couvre maximum 75% du crédit octroyé,
- supplétive: la garantie est activée après réalisation de toutes les sûretés constituées par la banque.

COFINANCEMENT

Le prêt subordonné de la SOWALFIN est complémentaire à un crédit bancaire à moyen terme. Ce produit financier permet à la banque d'octroyer un crédit tout en limitant son risque et donc les garanties exigées. Aucune garantie réelle n'est exigée de la TPE/PME.

Le prêt subordonné de la SOWALFIN est un instrument financier souple qui permet à la TPE ou PME de disposer de capitaux permanents tout en gardant une totale maîtrise de la gestion de ses activités.
Le taux pratiqué par la SOWALFIN pour le prêt subordonné est calqué sur le taux de la banque avec une réduction de 2%, avec un plancher actuel de 3,25%.

CAPITAL A RISQUE

La SOWALFIN coordonne l'action des 9 Invests wallons.
Ceux-ci contribuent, d'une manière décentralisée, au développement des entreprises:

- en participant à leur capital;
- en souscrivant des emprunts obligataires convertibles en actions;
- en accordant des prêts subordonnés ou ordinaires.

Ils disposent de moyens d'actions globaux de l'ordre de 400 Mio €.

AUTRES PRODUITS

La SOWALFIN s'est dotée de deux filiales:

- SOFINEX: Appui aux activités internationales des PME wallonnes
- SOCAMUT: Renforcement de l'action des sociétés de cautionnement mutuel

La SOWALFIN a également développé des produits spécifiques:

- Mesure destinée à faciliter l'accès aux micro-crédits pour les TPE
- Système de garantie partielle pour les Business Angels
- Système de garantie partielle pour les bateliers
- Financement de la filière bois
- Soutien aux "*spin offs*" wallons

Sowalfin
LA COUPOLE DES PME

Société wallonne de financement et de garantie des petites et moyennes entreprises

13, AVENUE M. DESTENAY - 4000 LIÈGE
TEL › 04/ 237 07 70
FAX › 04/ 237 07 57
E-MAIL › INFO@SOWALFIN.BE
INTERNET › WWW.SOWALFIN.BE

Sherpa Invest

Rue J. Wybran 40 - 1070 BRUXELLES
Tél. 02/529.58.50 - Fax : 02/529.59.22
dvt@sherpainvest.be - www.sherpainvest.be

- **Type d'intervenant :** Fonds d'amorçage
- **Contact :** David VAN TIEGHEM
- **Plancher d'intervention :** 50.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 350.000 euros
- **Types d'intervention :** augmentation de capital, prise de participation
- **Secteurs concernés :** pas de préférence sectorielle
- **Couverture géographique :** Belgique
- **Sociétés en portefeuille :** 5 sociétés (Babelgom, HMS, Green Invest, Mobile Token, Step-a-site)
- **Origine des fonds :** EEBIC, ING + 5 entrepreneurs

SIBL (Société d'Investissement du Bassin Liégeois)

Boulevard Emile de Laveleye 191 - 4000 LIEGE
Tél. 04/340.35.05 - Fax : 04/343.98.95
cl@sibl.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Bernard DELHEZ
- **Plancher d'intervention :** 125.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 1 million d'euros
- **Types d'intervention :** Prises de participation, obligations, prêts convertibles (subsidiairement)
- **Secteurs concernés :** Secteurs industriels générateurs d'emplois
- **Couverture géographique :** Province de Liège
- **Sociétés en portefeuille :** 9 sociétés
- **Origine des fonds :** Fonds privés (100%). L'asbl «Innovation et Reconversion Industrielle» détient 50% des droits de vote

Socaris SA (Fonds de capital à risque Objectif 1)

Rue Defacqz 17 - 7800 ATH
Tél. 068/28.75.92 - Fax : 068/84.33.93
invest@hoccinvest.be - www.hoccinvest.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement)
- **Contact :** Dominique PATTYN (Directeur)
- **Plancher d'intervention :** /
- **Plafond d'intervention :** 620.000 euros
- **Types d'intervention :** Prises de participation, Emprunts Obligataires, Prêts Subordonnés et Ordinaires
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs d'activité éligibles aux lois d'expansion économique en Région wallonne + projets créateurs d'emplois
- **Couverture géographique :** Arrondissements de Mouscron, Tournai et Ath ainsi que les entités de Lessines, Silly, Enghien
- **Sociétés en portefeuille :** 80 sociétés
- **Origine des fonds :** 23.374.300 euros : Hoccinvest : 50%, FEDER : 50%

Sodie

Rue Sainte-Marie 5 - 4020 LIEGE / Tél. 04/224.65.37 - Fax : 04/224.13.76
Avenue des Champs Elysées 160 - 5000 NAMUR / Tél. 081/24.02.20 - Fax : 081/26.32.31
sodie.belgique@sodie.com - www.sodie.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Jean-Claude LEPAGE (Administrateur Délégué) à Namur, Philippe FALLA (Directeur de Projet) à Liège
- **Plancher d'intervention :** fonction des besoins et des créations d'emploi (min. 5 emploi sur 3 ans)
- **Plafond d'intervention :** /
- **Types d'intervention :** Prêts sans garantie
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs des industries et services aux entreprises
- **Couverture géographique :** Province de Liège et communes limitrophes
- **Sociétés en portefeuille :** 245 (juin 2006)
- **Origine des fonds :** Arcelor suite à la fermeture de la phase à chaud liégeoise (objectif : aider à la création de 2.700 emplois en Province de Liège)

Sopartec SA

Chemin du Cyclotron 6 - 1348 LOUVAIN-LA-NEUVE
Tél. 010/39.00.21 - Fax : 010/39.00.29
p.durieux@Sopartec.com - www.sopartec.com

- **Type d'intervenant :** Fonds d'amorçage
- **Contact :** Philippe DURIEUX (CEO)
- **Plancher d'intervention :** 25.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 1 million d'euros
- **Types d'intervention :** Apport en capital, éventuellement prêt subordonné
- **Secteurs concernés :** Technologie (sociétés créées sur base de recherches menées par l'UCL)
- **Couverture géographique :** Mondiale pour autant qu'il y ait transfert de technologie de l'UCL
- **Sociétés en portefeuille :** Alterface, Brucells, Cediti, Cissoid, Diatos, FemagSoft, IBA, IBt, ISW, Neurotech, n-Side,E-Xstream, Reacfin, Telemis, Xylowatt
- **Origine des fonds :** UCL

SRIB

Rue de Stassart 32 - 1050 BRUXELLES
Tél. 02/548.22.11 - Fax : 02/511.90.74
s.vilain@srib.be - www.srib.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Serge VILAIN (Président) Julien VAN der BURGHT (Vice-Président) Eddy VAN GELDER (Directeur Général) Etienne-Jean NOEL (Directeur Général Adjoint)
- **Plancher d'intervention :** /
- **Plafond d'intervention :** /
- **Types d'intervention :** Prise de participation, prêts subordonnés, obligataires,…
- **Secteurs concernés :** exclus : commerce de détail (la forme SA ou SPRL est obligatoire) et sociétés reprises dans la loi du 4/8/1978
- **Couverture géographique :** Région de Bruxelles-Capitale
- **Sociétés en portefeuille :** 120 sociétés
- **Origine des fonds :** Région de Bruxelles-Capitale et groupes privés (BBL, Groupe Dexia, Fortis Banque, KBC Bank, P&V, SMAP)

SRIW (Société Régionale d'Investissement de Wallonie)

Avenue M. Destenay 13 - 4000 LIEGE
Tél. 04/221.98.11 - Fax : 04/221.99.99
sriw@sriw.be - www.sriw.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Jean-Claude DEHOVRE (Président)
- **Plancher d'intervention :** /
- **Plafond d'intervention :** /
- **Types d'intervention :** Prise de participation, prêts
- **Secteurs concernés :** Entreprises privées, industrielles ou de services
- **Couverture géographique :** Région wallonne et internationale avec retombées en région wallonne
- **Sociétés en portefeuille :** 80 entreprises ou sous-holdings, eux-mêmes comptant en portefeuille, au 31/12/2006, des interventions pour près de 250 entreprises
- **Origine des fonds :** fonds propres de 768,2 millions d'euros au 31/12/06 (Région wallonne / Dexia)

Start-It

Liège Science Park - Avenue Pré-Aily - 4031 ANGLEUR
Tél. 04/367.89.20 - Fax : 04/367.89.21
jcjungels@start-it.be - www.start-it.be

- **Type d'intervenant :** Venture Capital
- **Contact :** Jean-Claude JUNGELS (Manager)
- **Plancher d'intervention :** 250.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 620.000 euros
- **Types d'intervention :** Apport en capital
- **Secteurs concernés :** Hautes Technologies
- **Couverture géographique :** Pas d'exclusive mais priorité à la Wallonie
- **Sociétés en portefeuille :** 17 sociétés (Alterface, Beria, Bio Art, Biopole, Biotech-Tools, BioXpr, BioXtract, Edesign, Horpi Systems, Keyobs, MIC6, Nanocyl, Optrion, Polymedis, Rovi-Tech, VR Context, Xylowatt)
- **Origine des fonds :** 11 millions d'euros provenant des actionnaires suivants : Technowal (SRIW), ING, Fortis Private Equity, Suez-Tractebel, Sofina, Mutuelle Solvay, Carmeuse, Glaverbel, IBA et GlaxoSmithKline

Start-up Invest SA (filiale de Meusinvest)

Rue du Vertbois 13B à 4000 LIEGE
Tél. 04/221.62.02 - Fax : 04/221.62.33
c.bronzini@meusinvest.be - www.meusinvest.be

- **Type d'intervenant :** Fonds d'amorçage
- **Contact :** Fabian MARCQ (Administrateur Délégué)
- **Plancher d'intervention :** 50.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 200.000 euros
- **Types d'intervention :** tous types
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs d'activité éligibles aux lois d'expansion économique
- **Couverture géographique :** Province de Liège
- **Sociétés en portefeuille :** 21 sociétés
- **Origine des fonds :** 50% public (Meusinvest) / 50% privés

Start Up SA

Rue Saint-André 1 - 1400 NIVELLES
Tél. 067/89.46.46 - Fax : 067/89.46.40
invest@nivelinvest.be - www.nivelinvest.be

- **Type d'intervenant :** Fonds Spin-off et Spin-out
- **Contact :** Bruno NORTIER (Analyste financier)
- **Plancher d'intervention :** /
- **Plafond d'intervention :** 500.000 euros
- **Types d'intervention :** Prises de participation, prêts convertibles, prêts subordonnés
- **Secteurs concernés :** Spin-off / Spin-out
- **Couverture géographique :** Province du Brabant wallon
- **Sociétés en portefeuille :** 14 sociétés
- **Origine des fonds :** Fonds propres + Droits de tirage : 8 millions d'euros

Synapsis Associates

Chaussée de Louvain 505 - 1380 LASNE
Tél. 02/655.00.00 - Fax : 02/655.00.01
info@synapsis.be - www.synapsis.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement, Private equity
- **Contact :** Nathalie ENGELS (Administrateur délégué), Magali ENGELS, Bryan WHITNACK, David FRANEAU, Jean-François SIDLER (Partners)
- **Plancher d'intervention :** 1 million d'euros
- **Plafond d'intervention :** 10 millions d'euros
- **Types d'intervention :** Capital de transmission (MBO, MBI, LBO) + Croissance / Capital d'expansion
- **Secteurs concernés :** Tous types de secteurs avec un intérêt particulier pour l'agro-alimentaire, le développement durable, les services aux seniors...
- **Couverture géographique :** Europe occidentale et centrale
- **Sociétés en portefeuille :** 4 sociétés (Food Safety Consult, OH!..Poivrier!, Quality Partner, Vitafish)
- **Origine des fonds :** Investisseurs privés

Technowal SA (Groupe SRIW)

Avenue Destenay 13 - 4000 LIEGE
Tél. 04/221.98. 47 & 04/221.98.35 - Fax : 04/221.98.27
jseron@sriw.be, ccolson@sriw.be - www.sriw.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement
- **Contact :** Jacques SERON (Administrateur), Christian COLSON
- **Plancher d'intervention :** 250.000 euros en partenariat avec un autre investisseur
- **Plafond d'intervention :** 1,5 million d'euros en partenariat avec un autre investisseur
- **Types d'intervention :** Prise de participations, prêts subordonnés, ...
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs hors NTIC et environnement
- **Couverture géographique :** Wallonie et Bruxelles
- **Sociétés en portefeuille :** ABL Luxembourg, Bienca, Cardio3, DNAVision, Medsys, Neurotech, Tigenix, Biotechtools, Eurogentec, Gembloux Valorisation, Start-It, Promocell, Unibioscreen, Onconméthylome, Probiox, IMBC Spinnova, AMD Holding, Simpartners, Cardiolife Research, Wellcare
- **Origine des fonds :** S.R.I.W.

TrustCapital

Ter Bede Business Center - 8500 KORTRIJK
Tél. 056/24.96.05 - Fax : 056/22.86.99
christian.dumolin@trustcapital.be

- **Type d'intervenant :** Capital de développement)
- **Contact :** Christian DUMOLIN (Président)
- **Plancher d'intervention :** 25.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 4 à 5 millions d'euros
- **Types d'intervention :** Prise de participations
- **Secteurs concernés :** Secteurs classiques, secteurs technologiques, services
- **Couverture géographique :** Europe (avec accent sur la Belgique)
- **Sociétés en portefeuille :** 60 sociétés
- **Origine des fonds :** Actionnaire de référence : Koramic Investment Group (100%)

VALOIS SCRL

Avenue de la Constitution 106 - 1090 BRUXELLES
Tél. 02/426.78.11 - Fax : 02/425.21.65
guy.bonneux@belgacom.net

- **Type d'intervenant :** Private equity
- **Contact :** Carl MESTDAGH (Administrateur), Guy BONNEUX (Directeur Général)
- **Plancher d'intervention :** 250.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 1 million d'euros
- **Types d'intervention :** Rachat d'actions, augmentation de capital
- **Secteurs concernés :** Tous sauf immobilier et horeca
- **Couverture géographique :** Belgique francophone
- **Sociétés en portefeuille :** 1 société
- **Origine des fonds :** Privés

VIVES SA

Chemin du Cyclotron 6 - 1348 LOUVAIN-LA-NEUVE
Tél. 010/39.00.21 - Fax : 010/39.00.29
info@vivesfund.com - www.vivesfund.com

- **Type d'intervenant :** Fonds d'amorçage
- **Contact :** Philippe DURIEUX (CEO)
- **Plancher d'intervention :** 100.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 750.000 euros

- **Types d'intervention :** Apport en capital, éventuellement prêt subordonné
- **Secteurs concernés :** Technologie (sociétés créées sur base de recherches menées par l'UCL)
- **Couverture géographique :** Mondiale pour autant qu'il y ait transfert de technologie de l'UCL
- **Sociétés en portefeuille :** Advanced Neural Interfaces, Alterface, Cissoid, GreenWatt, Medsys Invest, Syspeo, Viridaxis, Xylowatt
- **Origine des fonds :** Sopartec, Fonds Européen d'Investissement, Fortis, KBC, Sofina, Nivelinvest

WABAN ASBL (Wallonia Business Angels Network) et son service transfrontalier avec le Nord-Pas de Calais «WABAN B2A»

Business Innovation Centre, chaussée d'Ath 242 - 7850 ENGHIEN
Tél. 02/397.02.20 - Fax : 02/395.62.12
ah@waban-b2a.org - www.waban-b2a.org

- **Type d'intervenant :** Business Angels
- **Contact :** Alix HOUSIAUX (Gestionnaire)
- **Plancher d'intervention :** 25.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 625.000 euros
- **Types d'intervention :** Fonds propres
- **Secteurs concernés :** Tous secteurs sauf horeca et immobilier
- **Couverture géographique :**
  - Pour les entreprisesen recherche de financement (start-up et en développement) : Wallonie + zones transfrontalières du Nord-Pas de Calais et de l'Eurégio
  - Pour les investisseurs : Belgique et pays limitrophes, dont le nord de la France (au travers d'un partenariat avec le réseau B2A
- **Sociétés en portefeuille :** environ 50 sociétés par an
- **Origine des fonds :** Business Angels

Wagram Invest SA

Avenue du Parc 61 - 1310 LA HULPE
Tél. 0475/25.33.33 - Fax : 02/652.34.31
mhb.wagram@yucom.be - www.wagram-invest.com

- **Type d'intervenant :** Business Angel
- **Contact :** Michel HELBIG DE BALZAC (Administrateur Délégué)
- **Plancher d'intervention :** 50.000 euros
- **Plafond d'intervention :** 200.000 euros
- **Types d'intervention :** Investment boutique, Venture Coaching
- **Secteurs concernés :** Nouvelles technologies (ICT, telecom, nouvelles énergies)
- **Couverture géographique :** Europe
- **Sociétés en portefeuille :** 7 sociétés
- **Origine des fonds :** Investisseurs privés



© Corbis

La transmission de l'entreprise familiale
Où est le piège ?

Par Laurent **WEERTS**, Administrateur Délégué de l'Institut de l'Entreprise Familiale

Savez-vous que 75% des entreprises wallonnes sont familiales et que 10 ans sont nécessaires pour transmettre correctement une affaire de parent à enfant ?
Telles sont les conclusions d'un récent rapport sur l'état des entreprises familiales, mais aussi sur leur transmission.

Partant du constat que près de 65% des entreprises familiales seront amenées à devoir régler leur succession d'ici 2015, l'Institut de l'Entreprise Familiale[1] a confié au Centre de Recherche PME et d'Entreprenariat (HEC-ULg) la réalisation d'une étude scientifique sur la transmission des entreprises familiales en Belgique francophone.

Cette étude apporte un éclairage sur la manière avec laquelle les entreprises familiales francophones de plus de 10 personnes se sont préparées face à cette échéance.

Que représentent les entreprises familiales ?

- En Communauté Wallonie-Bruxelles, 39% des entreprises de plus de 10 ETP (équivalents temps plein) sont familiales ;
- les entreprises familiales sont proportionnellement plus représentées dans les provinces de Luxembourg (60%), de Namur (51%), du Hainaut (48%) et de Liège (46%). Le Brabant wallon (38%) et surtout Bruxelles (25%) ont un tissu moins dense d'entreprises familiales ;
- les entreprises familiales sont proportionnellement plus représentées dans le secteur agricole (58%), et de la construction (57%) ;
- 44% (respectivement 42%) des entreprises employant entre 10 et 20 personnes (respectivement entre 20 et 50 travailleurs) sont familiales. Par contre, seules 26% (respectivement 13%) des entreprises entre 5 et 250 personnes (respectivement plus de 250 personnes) sont familiales ;
- la part des emplois imputables aux entreprises familiales varient fortement d'une province à l'autre : de 51% pour le Luxembourg à 14% pour Bruxelles-Capitale.

(1) L'Institut de l'Entreprise Familiale (IEF) a été créé en mai 2006 dans le but de développer des initiatives en faveur des entreprises familiales. L'IEF entend jouer, pour la Belgique francophone, le même rôle que celui assuré par son homologue du nord du pays (Het Instituut voor the Familiebedrijf, IFB), à savoir appuyer la professionnalisation de l'entreprise familiale et accompagner sa continuité, son développement et sa transmission. Plus d'infos sur www.institutentreprisefamiliale.be.

L'âge moyen du dirigeant : 53 ans

La moyenne d'âge du dirigeant familial est de 53,4 ans.

- 7% des patrons ont plus de 70 ans,
- 24% des patrons ont plus de 60 ans,
- 57% des patrons ont plus de 50 ans.

Nous pouvons en conclure que la transmission concerne potentiellement plus de la moitié des entreprises familiales de plus de 10 personnes.

La transmission : un problème ?

Les résultats de cette enquête nous interpellent à plus d'un titre :

- seuls 13% des dirigeants d'entreprises considèrent que la transmission est un vrai problème pour lequel ils n'ont encore trouvé de solution satisfaisante ;
- les dirigeants qui ont opté pour une succession familiale ont pris cette décision d'une manière spontanée et naturelle ;
- dans 80% des cas des sociétés qui ont choisi la succession familiale, le successeur est déjà désigné et travaille en moyenne depuis plus de 9 ans dans la société.

Vrai ou faux ?

La transmission ne serait donc pas un réel problème pour les dirigeants d'entreprises familiales : vrai ou faux ?

Rappelons les 4 grandes étapes de la transmission d'une entreprise :

1. La recherche du successeur idéal
2. la transmission du savoir
3. la transmission des avoirs
4. la transmission du pouvoir

La transmission est-elle un problème ?

Solution envisagée

	Succession familiale	*Vente à un tiers*	*Contrôle familial*	*TOTAL*
NON	*30%*	*10%*	*2%*	*42%*
Un parmi d'autres	*31%*	*11%*	*3%*	*45%*
OUI	*7%*	*6%*	*0%*	*13%*
TOTAL	***68%***	***27%***	***5%***	***100%***

La recherche du successeur idéal

La première étape ne semble pas poser un réel problème aux dirigeants. Le successeur sera issu de la famille car la volonté est de perpétuer une tradition familiale combinée à l'opportunité d'offrir une chance d'épanouissement à ses enfants. Néanmoins, ce processus risque d'être plus difficile dans une famille nombreuse, ou dans une société de 3ème, 4ème génération… La multitude des repreneurs potentiels rendra la tâche d'autant plus compliquée.

Henri Mestdagh, Président honoraire de l'UWE, expliquait qu'il ne connaissait que deux types de parents : ceux pour qui leurs enfants sont formidables, ceux qui n'en ont pas !

Un choix sera d'autant plus difficile lorsque le nombre d'enfants est élevé car ils constituent à priori tous, des repreneurs idéaux.

La désignation du successeur n'est donc pas une étape aisée car le cédant doit choisir entre ses enfants. Dans ce processus, il ne faut pas sous-estimer l'interaction entre la famille et l'entreprise.

Si le choix a lieu, il doit être clairement communiqué par le dirigeant et accepté par le reste de la famille. En effet, bien souvent le dirigeant a choisi son successeur mais pour éviter les conflits familiaux, il va tarder à communiquer sa décision. On rentre dans la problématique du non-dit.

La transmission du savoir

L'enquête a mis en évidence que seulement 37% des entreprises qui ont désigné un successeur, ont mis en place un programme spécifique de succession. Pour la majorité des dirigeants, le fait que le successeur travaille au sein de l'entreprise familiale (depuis plus de 9 ans) semble donc être une formation suffisante.

Notre réflexion est la suivante : si le successeur est désigné, pourquoi ne pas prévoir avec lui un programme de formation adéquat (étude, expérience externe, échange, etc.) ? Ne pas avoir un tel programme de formation n'est-il pas synonyme d'un malaise qui peut naître chez le parent? Choisir l'enfant qui va suivre la formation revient à désigner le successeur. Ne pas avoir un tel programme est peut-être un indice du «non-dit» expliqué ci-dessus.

La transmission des avoirs

La transmission des titres de propriétés d'une entreprise familiale ne pose plus de réel problème.

La transmission du pouvoir

Voici, à nos yeux, le nœud du problème : 77% des dirigeants d'entreprise, qui ont choisi la transmission familiale veulent garder un contact avec leur entreprise et conservent une certaine influence.

Le danger est d'avoir une asymétrie, entre le dirigeant qui cède son entreprise et le successeur, sur le processus de succession. Pour le premier, le dirigeant, la succession cesse d'être problématique dès lors que le choix d'une formule a été pris et que les trois premières étapes de la succession ont été acceptées. Trop souvent, le processus s'arrête à la transmission des titres et le dirigeant croit que la transmission est ainsi finalisée. Pour le second, le successeur, la succession arrêtera d'être problématique dès que le dirigeant-cédant aura quitté l'entreprise (physiquement et symboliquement) et dès qu'il aura pu faire la preuve auprès des différents stakeholders qu'il est un successeur crédible et légitime.

Or, entre ces deux visions, il existe un décalage temporel pouvant être important (jusqu'à plusieurs années).

Cette période de co-existence entre le cédant et le successeur peut se révéler extrêmement délicate et, sans une préparation suffisante, peut être fatale pour le processus de transmission. Il est très important pour le cédant de bien déterminer le rôle qu'il aura dans l'entreprise après avoir transmis le pouvoir à son successeur (conseiller, président du Conseil d'Administration).

Si le cédant va au-delà de son nouveau statut, les stakeholders perçoivent que le pouvoir n'a pas été réellement transmis. Le successeur ne bénéficiera plus, dans ce cas, de l'autorité et du capital symbolique nécessaire à la bonne gestion de la société.

La complexité de ce processus de transmission du pouvoir vient de la relation père-enfant. Le successeur éprouve des difficultés lorsqu'il s'oppose à son père et surtout quand, pour le bien de l'entreprise, il devrait lui demander de s'effacer. Dès lors, cette démarche d'autonomisation devrait venir du père mais l'initiative est rarement prise car l'entreprise est considérée par le cédant comme son bébé !

Conclusion : la succession ne s'arrête pas à un acte juridique

Si les résultats de notre étude sont réconfortants -la transmission d'une entreprise familiale n'est un problème que pour 13% de ses dirigeants- le détail des réponses est interpellant.

Attention au piège ! La succession ne s'arrête pas à un acte juridique. Un passage de témoin réussi implique une transmission réelle du pouvoir entre le cédant et son successeur désigné. Pour cela, il devra y avoir un débat au sein de la famille. Les autres enfants devront comprendre et admettre le choix qui doit être clairement communiqué par le dirigeant-cédant. Une bonne communication contribuera à réussir la transmission et à se prémunir d'éventuels conflits familiaux. ||

Analyse
Les firmes de «private equity» ont-elles rendu l'argent facile ?

Par Astrid **PIERON**, Avocat, Mayer-Brown

Le terme «private equity» revêt une réalité polymorphe, des comportements et des objectifs très différents. Y a-t-il véritablement des points communs entre les grands fonds anglo-saxons brassant des milliards de dollars et les entreprises belges du secteur ? Analyse.

Un point commun entre les grands fonds anglo-saxons brassant des milliards de dollars et les entreprises belges du secteur, est, sans doute, la nature généralement privée de leurs sources de financement.

Les investisseurs institutionnels, les fonds de pension, les fonds d'investissement et les banques d'investissement réservent une part (de plus en plus importante au cours des dernières années) de leurs investissements au secteur du «private equity». Une exception notable est l'introduction à Wall Street du fonds d'investissement Blackstone en juin dernier.

Une autre caractéristique courante du secteur est la prise de contrôle de la société cible. Les firmes de «private equity» (via leurs fonds dédiés) prennent le contrôle de la société cible afin de pouvoir jouer un rôle sur ses décisions stratégiques. Ces sociétés sont en général non cotées mais nous avons vu les grands fonds se porter acquéreurs de sociétés cotées pour les rendre privées.

Des sociétés innovantes en développement sont, sans succès, en recherche d'un deuxième ou troisième tour de financement

L'horizon d'investissement des grands fonds est souvent de 3 à 5 ans et la sortie se fait par la bourse, la revente à un industriel ou même à un autre fonds. Nous avons ainsi pu assister à des rachats à répétition de sociétés.

Ces firmes traquent les entreprises avec un cash flow stable et des perspectives de croissance attrayante. La taille moyenne des opérations ne cesse d'augmenter. En effet, l'abondance des liquidités leur permet (leur permettait ? Voir ci-dessous) la réalisation de transactions avec un effet de levier par un endettement élevé et bon marché (Leveraged Buy Out-LBO).

Les noms de Blackstone ou KKR (parmi d'autres) nous sont devenus familiers par les premières pages de nos journaux. Selon L'Echo, c'est le fonds américain Blackstone qui a payé le plus de commissions aux banques d'affaires depuis le début de l'année 2007 avec 476,2 millions de dollars. Comme le montant perçu par les banques d'affaires représente en général, entre 0,75% et 1% du montant de l'opération, les rachats opérés par le seul Blackstone, depuis janvier, s'élèveraient entre 31 et 47 milliards de dollars sans tenir compte du rachat des hôtels Hilton, début juillet pour 26 milliards de dollars.

Et en Belgique ?

En Belgique, la Belgian Venture Capital and Private Equity Association asbl (BVA) a présenté en juin dernier les résultats de son enquête annuelle qui classe l'année 2006 comme un très «grand cru» pour le secteur avec 940 millions d'euros investis par les fonds belges (4 fois plus qu'en 2005). Le montant par transaction reste, en Belgique, relativement modeste soit 2,18 millions d'euros et les entreprises dans des secteurs traditionnels restent privilégiées.

Une autre différence de la Belgique par rapport aux autres pays européens est la part plus importante consacrée aux investissements destinés au développement des activités de la société cible. Les firmes belges de «private equity» semblent privilégier l'accompagnement des entreprises dans leur expansion plutôt que le financement de transmission d'entreprises (Buy-Out). Au niveau international la tendance est inverse et c'est le secteur du Buy –Out (et du LBO) qui s'impose et qui offre le rendement le plus important.

En Belgique, s'il y a de l'argent «facile», nous voyons donc qu'il se tourne plutôt vers les entreprises de secteurs traditionnels et matures (avec un cash flow stable). Ces sociétés offrent généralement en effet des opportunités de plus-value et donc de sortie à horizon 3 à 5/8 ans, ce que recherchent les investisseurs. Certains investisseurs potentiels se plaignent d'ailleurs d'un manque de projets intéressants.

Or, par ailleurs, des sociétés innovantes en voie de développement sont, sans succès, en recherche d'un deuxième ou troisième



Astrid Pieron : "En Belgique, l'argent «facile» se tourne plutôt vers les entreprises de secteurs traditionnels et matures (avec un cash flow stable)".

Les firmes belges de «private equity» semblent privilégier l'accompagnement des entreprises dans leur expansion.

tour de financement. Il est vrai que ces sociétés belges, souvent actives dans des secteurs de pointe, demandent notamment une spécialisation de l'équipe de «private equity» chargée d'analyser le potentiel de l'investissement et les investissements sont à plus long terme.

Au moment d'écrire cet article, les gros titres de nos journaux changent. Si des montants astronomiques sont toujours mentionnés, il ne s'agit plus du montant de transactions mais de dettes. L'ensemble des marchés financiers est contaminé par la crise des prêts hypothécaires US à risque («subprime»).

Cette crise touche aussi le secteur du «private equity». En effet, la dette contractée par le «private equity» dans le cadre de LBO et qui doit encore être placée auprès des investisseurs approchait selon L'Echo (citant Thomson Financial) 590 milliards de dollars à la fin juillet. Ces LBO sont aujourd'hui confrontées à la menace d'un «credit crunch» et c'est tout un pilier du «private equity» qui éternue de par le brusque regain d'aversion au risque des investisseurs. Blackstone, lors de la publication des ses résultats du 2e trimestre (774,4 millions de dollars…) annonce, d'ailleurs, un gel de ces opérations de rachat à effet de levier (LBO).

Les économistes nous disent (et votre banquier aussi sans aucun doute) qu'il ne faut pas dramatiser et que les fondamentaux restent toujours solides. .

En tous cas une première constatation personnelle est que les offres dans le cadre de LBO sont déjà revues à la baisse. Des transactions récentes ont été remportées par des industriels en compétition avec des fonds. Outre l'attrait de synergies qu'un industriel peut offrir, le relatif assèchement des liquidités a sans aucun doute joué un rôle important, ne permettant plus aux fonds d'offrir le même niveau de prix que l'année passée.

Probablement la fin d'un certain argent «facile»… ||

Les business angels
Des pionniers au «far west» de l'économie

Par Carl-Alexandre **ROBYN**

Nouveaux-venus dans le paysage de la création d'entreprise en Belgique, les business angels sont prêts à lancer de jeunes entrepreneurs talentueux en mal de financement.
Qui sont-ils ? Comment opèrent-ils ? Comment les dénicher ?

Le célèbre imprésario Florenz Ziegfeld avait un supporter – un «ange», dans le langage de Broadway – nommé Jim Donahue qui, au moment du crash de la Bourse en 1929 connu le désastre financier. Profondément déprimé par ses pertes, J. Donahue perdit sa propre vie en se jetant par la fenêtre de son bureau. Quand Ziegfeld entendit la nouvelle, il rédigea immédiatement un court message à la veuve de J. Donahue qui disait en substance : "*Juste avant que votre mari ne tombe, il m'avait promis 20.000 dollars*". Il va sans dire que trois jours plus tard l'argent lui fut remis. Et ça c'est le genre de culot qu'il fallait alors – et qu'il faut aujourd'hui – pour lever des fonds pour des affaires à haut risque.

Les exemples de business angels, ces investisseurs providentiels, véritables accoucheurs d'affaires sont nombreux et illustrent bien l'ancienneté de ce type de financement et son importance dans les progrès économiques et les succès d'entreprise. Le fait nouveau est, depuis quelques années, son ampleur non seulement aux Etats-Unis mais aussi en Europe.

Population quasi inexistante en Belgique il y a quelques années, les business angels font désormais parler d'eux

Quelques dizaines hier, des centaines aujourd'hui, ils seront peut-être des dizaines de milliers demain à investir de l'argent et du temps dans des projets d'entreprises à fort potentiel de croissance. Le plus souvent d'anciens chefs d'entreprise comblés et retirés des affaires, temporairement ou définitivement, et parfois des néophytes se lancent dans l'aventure. Chacun, selon ses moyens, ses compétences, entend participer à l'ascension d'une start-up…avec l'espoir de récolter plusieurs fois la mise initiale.

Ils sont prêts à retrousser leurs manches, mais veulent se garder de mettre les mains dans le cambouis. Ou encore, avoir le plaisir de voir le bébé grandir, sans devoir supporter ses cris.

Ils font parler d'eux en Belgique

Population quasi inexistante en Belgique il y a quelques années, les business angels font désormais parler d'eux. Ils sont rentrés dans le cycle du business. On compte avec eux, même s'ils sont encore difficiles à trouver, en raison de leur indépendance.

Aux côtés des investisseurs institutionnels en capital-risque, les investisseurs privés ont une spécificité de plus en plus recherchée par les porteurs d'un projet de start-up.

- Premièrement, un investisseur indépendant est prêt à prendre plus de risques qu'une société de capital-risque, qui gère des fonds collectifs et qui de ce fait dispose de moins de liberté de mouvement.
- Deuxièmement, un «ange des affaires» n'est pas tributaire d'un montant minimum à investir dans un projet et peut de ce fait injecter un montant plus approprié à une phase d'amorçage.

Quelques chiffres sur les Business angels

• Aux Etats-Unis, quelques 250.000 à 300.000 business angels investissent annuellement 20 milliards de dollars dans approximativement 30.000 entreprises naissantes.

• On estime entre 5 et 10 fois plus le nombre d'individus fortunés qui n'attendent qu'une opportunité pour franchir le pas et devenir effectivement des business angels.

• L'Europe tire bien son épingle du jeu, le nombre potentiel de business angels en Europe est estimé à 125.000 individus. Avec une politique d'incitants adéquate, ce marché pourrait être plusieurs fois plus grand.

• Seulement 1,7% de tous les Belges adultes et 1,4% de tous les Wallons adultes peuvent être considérés comme des investisseurs informels potentiels.

• Se référant au cas britannique (55.000 business angels), le Venture Capital Report, chiffre à 40 ou 45.000 les business angels potentiels en France, et à 5 ou 6 000 les anges investisseurs belges et classe ainsi les profils des quelques 300 investisseurs privés français et la quarantaine de Belges inscrits dans ses fichiers : 40% d'anciens entrepreneurs, 30% de personnes attirées par les belles histoires d'amazon.com et Microsoft. Les autres sont à la recherche d'une activité entre deux jobs… Ils n'investissent pas beaucoup, mais s'investissent à 100%.

• Les anges financent déjà de 30 à 40 fois plus d'entreprises que ne le fait l'industrie formelle du capital-risque (les sociétés de capital-risque), investissant de 3 à 5 fois plus d'argent.

• Les anges financent 75% de toutes les nouvelles sociétés de technologie aux Etats-Unis. La proportion est sensiblement la même en Europe.

- Troisièmement, il met ses compétences entrepreneuriales passées au service du jeune chef d'entreprise.

Pour la plupart de ces anges providentiels, c'est moins stressant d'avoir une entreprise par procuration. Si tous surveillent de près l'évolution des entreprises qu'ils «parrainent», ils ne se reconnaissent pas tous vraiment dans l'expression, importée des Etats-Unis, d'anges des affaires. En effet, ils sont plutôt là pour gagner de l'argent, pas pour distribuer des subventions. Cependant, les business angels sont les premières bonnes fées qui se penchent sur les berceaux des entreprises naissantes. ||

Les anges financent de 30 à 40 fois plus d'entreprises que ne le fait l'industrie formelle du capital-risque (les sociétés de capital-risque), investissant de 3 à 5 fois plus d'argent.

Business angels en Wallonie
voir notre répertoire en page 21, notamment les sites internet suivants :
bamss.com, angelsfund.be, business-angels-connect.be, innode.com, waban-b2a.org, wagram-invest.com…

LES BUSINESS ANGELS
Carl-Alexandre ROBYN
Qui sont-ils ? Comment opèrent-ils ? Comment les dénicher ?

Carl-Alexandre Robyn est l'auteur du livre «Les Business Angels». Fondateur du cabinet Finances & Conseils spécialisé dans les négociations bancaires et financières des entreprises, il est aussi un business angel reconnu, avec une expérience de la création, de la gestion et du financement de starts-up dans plusieurs secteurs d'activité.

>> Les Business Angels, Academia Bruylant (228 pages)

Vous avez dit PME ?
La déduction pour capital à risque

Par Charles **CARLIER** et Pierre **JANQUART** (Deloitte Conseils Fiscaux)

Le fait pour une société d'être considérée comme une petite ou moyenne entreprise permet à certains égards de bénéficier d'un traitement différencié et préférentiel à l'impôt des sociétés. Les critères auxquels se réfère la législation fiscale à cette fin varient cependant selon les mesures fiscales concernées. Nous synthétisons ci-après les critères à considérer selon les mesures fiscales.

Le bénéfice du taux réduit à l'impôt des sociétés

Le Code des Impôts sur les Revenus (ci-après, «CIR») définit en son article 215[1] les conditions que doit remplir une société pour bénéficier des taux réduits et progressifs à l'impôt des sociétés. Ces conditions ciblent manifestement les petites et moyennes entreprises familiales exploitées en sociétés.

C'est ainsi que peuvent bénéficier de ces taux préférentiels les sociétés dont les revenus imposables n'excèdent pas 322.500 euros et que sont notamment exclues les sociétés qui détiennent des participations importantes ou dont le capital social est détenu au moins pour moitié par d'autres sociétés, ou encore les sociétés dont les dividendes distribués excèdent 13% du capital libéré au début de la période imposable ou qui n'allouent pas une rémunération minimale à ses dirigeants.

Le bénéfice de la réserve d'investissements

L'article 194 quater du CIR réserve à ces mêmes petites et moyennes sociétés qui remplissent les conditions pour bénéficier des taux réduits, le bénéfice d'une exonération d'impôt des sociétés sur les bénéfices mis en réserve à des fins d'investissement selon des modalités et conditions précisées dans l'article1.

Le bénéfice d'un taux majoré pour la déduction pour capital à risque

Pour rappel, la déduction pour capital à risque permet aux sociétés, à partir de l'exercice d'imposition 2007, de déduire de leur base imposable un montant correspondant à un taux d'intérêts fictifs appliqué sur leurs fonds propres. L'article 205 quater §61 du CIR prévoit que ce taux est majoré de 0,5% au bénéfice des sociétés qui sont des «petites sociétés» au sens cette fois de l'article 15 du Code des Sociétés. Selon cet article, une entreprise ne pourra être qualifiée de petite société que dans la mesure où cette dernière ne dépasse pas plus d'une des limites suivantes au cours du dernier et de l'avant dernier exercice comptable : chiffre d'affaires hors TVA de 7.300.000 euros, total du bilan de 3.650.000 euros, 50 travailleurs occupés en moyenne annuelle. Ne pourra en outre pas être considérée comme une petite société au sens de cet article, l'entreprise dont le nombre de travailleurs occupés excède 100 personnes en moyenne annuelle.

(1) Le texte complet de cet article est accessible via l'adresse internet suivante : www.fisconet.fgov.be.

La non application de la règle d'amortissement «prorata temporis»

L'article 196 du CIR1 n'autorise les sociétés à déduire fiscalement les amortissements relatifs à une immobilisation acquise ou constituée en cours d'exercice comptable qu'en proportion de la partie de l'exercice pendant laquelle l'immobilisation a été acquise ou constituée. Cette règle n'est cependant pas applicable aux petites sociétés au sens de l'article 15 du Code des Sociétés qui peuvent dés lors déduire fiscalement une annuité complète d'amortissement pour une immobilisation acquise ou constituée en cours d'exercice comptable.

Le bénéfice de la déduction majorée pour investissements en sécurisation

Pour rappel, la déduction pour investissement permet aux sociétés de déduire de leur base imposable un montant correspondant à un pourcentage variable appliqué sur la valeur d'investissement ou de revient de certaines immobilisations acquise ou constituées. L'article 69 du CIR1 réserve le bénéfice de la déduction pour investissement majorée (au taux de 21,5%) sur les investissements en sécurisation aux petites ou moyennes sociétés au sens de l'article 15 du Code des Sociétés ou au sens de l'article 201du CIR1 qui, quant à lui, identifie les petites et moyennes sociétés comme étant celles dont les actions ou parts représentant la majorité des droits de vote sont détenues à concurrence de plus de la moitié par une ou plusieurs personnes physiques.

On le voit, à la qualité de petite ou moyenne société s'attachent divers avantages fiscaux. La prudence est cependant de mise car il convient de vérifier dans chaque cas si l'on peut prétendre à cette qualité au regard des critères et conditions variables auxquels se réfère la loi fiscale. ||

Calculez l'impact des intérêts notionnels sur votre entreprise !

Nous signalons à nos lecteurs que le Centre de Connaissances du Financement des PME (Cefip) met à disposition sur internet un simulateur de calcul qui permet de calculer la réduction d'impôts que cette nouvelle mesure peut vous apporter.

>> **Plus d'infos ?** www.cefip-kefik.be

Assemblée Générale de l'UWE le 16 octobre à Liège
La croissance au centre des débats

L'Union Wallonne des Entreprises (UWE) profitera de son Assemblée Générale du 16 octobre prochain pour remettre le thème de la croissance des entreprises au centre des débats. A quelques semaines de cet évènement, Dynamisme Wallon dresse le portrait de ces entreprises en croissance.

Par Virginie **LOUIS**

A n'en pas douter, une évidence, mais qu'il est bon de répéter : les entreprises en croissance constituent le moteur du redressement économique et social de la Région wallonne. Dans son «Rapport 2006 sur la situation de l'entreprise»[1], intitulé «Entreprises en croissance, Croissance des entreprises», l'Union Wallonne des Entreprises (UWE) a dépeint le paysage de ces entreprises en croissance : quelles sont les entreprises en croissance ? Quelles sont leurs caractéristiques ? Quel est leur poids dans l'économie ? Et, plus généralement, quels sont les freins et les stimulants à la croissance des entreprises ? Retour sur quelques constats.

Entreprises wallonnes en croissance, qui sont-elles ?

Il n'existe aucune définition scientifique ou consensuelle de «l'entreprise en croissance». Chaque étude adopte sa propre définition. En ce qui concerne l'UWE, dans le cadre de son analyse, elle a décidé de retenir comme «entreprises en croissance» celles qui présentaient, sur la période 1998 à 2004, un taux de croissance annuel moyen au moins égal au triple de la croissance moyenne d'un échantillon d'entreprises représentatif du tissu entrepreneurial wallon.

Pourquoi le critère d'un taux de croissance triple ? Il représentait, grosso modo, selon les estimations de l'UWE, le taux qu'aurait dû afficher l'ensemble de l'économie wallonne durant la période considérée pour envisager de rattraper son retard par rapport à la moyenne européenne et ce, dans un délai de 10 à 15 ans.

Sur base du critère retenu, 4.168 entreprises ont été identifiées Quelques éléments frappants ressortent des caractéristiques générales de ces entreprises.

Premièrement, près de 75% des entreprises en forte croissance sont des Très Petites Entreprises (TPE, moins de 10 employés). Seule une minorité d'entreprises en croissance (4%) sont des Moyennes Entreprises (ME, 50 à 249 employés) et une infime partie (0,4%) sont des Grandes (GE, plus de 250 employés).

Deuxièmement, la répartition sectorielle des entreprises en croissance ne se différencie pas fondamentalement de celle de l'échantillon représentatif des entreprises wallonnes. A l'instar de l'ensemble des entreprises wallonnes, les entreprises à forte croissante appartiennent à des secteurs relativement traditionnels, souvent orientés vers le marché intérieur. Une minorité seulement est active dans des secteurs à fort potentiel de croissance (TIC, bio-technologies, etc.).

En fait, il ressort que les entreprises en forte croissance souffrent des mêmes faiblesses que le reste du tissu entrepreneurial wallon. Ce sont de petites entreprises aux effets externes souvent limités : beaucoup n'atteignent pas la taille critique à partir de laquelle l'impact sur l'activité régionale, en termes d'emplois indirects, d'exportations, d'innovation ou de R&D, est significatif. Par ailleurs, comme la plupart restent actives dans des secteurs à caractère traditionnel, leur effet sur la mutation et la modernisation de l'économie wallonne reste modeste.

Quel poids dans l'économie wallonne ?

En 2004, les entreprises en croissance ont produit l'équivalent de 4,8 milliards d'euros, soit 15% de la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises wallonnes, et occupaient un peu plus de 60.000 personnes, soit 11% de l'emploi de l'ensemble des sociétés (tableau 1).

Par ailleurs, si la part des entreprises en croissance dans le total de la valeur ajoutée et de l'emploi est importante, ►

Tableau 1 **Les entreprises wallonnes en croissance**

	Entreprises wallonnes en croissance (1)	Ensemble des entreprises wallonnes (2)	(1)/(2)
Nombre d'entreprises	4 168	71 200	6%
Les entreprises en croissance représentent 6% de l'ensemble des entreprises			
Valeur ajoutée			
Valeur ajoutée en 1998 (millions €)	1 726	25 948	7%
Valeur ajoutée en 2004 (millions €)	4 854	32 998	15%
Taux de croissance annuel moyen	*18,9%*	*4,4%*	
Les entreprises en croissance contribuent pour 56 % à la croissance de la VA de l'ensemble des entreprises			
Emploi			
Emploi en 1998 (unités)	26 650	507 506	5%
Emploi en 2004 (unités)	60 524	554 646	11%
Taux de croissance annuel moyen	*14,8%*	*1,5%*	
Les entreprises en croissance contribuent pour 65% à la croissance de l'emploi de l'ensemble des entreprises			

Sur la période 1998 à 2004, les entreprises en forte croissance ont contribué pour près de 56% de la croissance de la valeur ajouté de l'économie marchande wallonne et pour 65 % de la croissance de l'emploi salarié, alors qu'elles ne représentent que 6 % du totale des entreprises.

(1) La dernière version des «Etudes sur la situation de l'Entreprise» sur le thème du marché du travail, publiée en juin 2007, ainsi que les versions antérieures, sont disponibles en format électronique (PDF) sur www.uwe.be (rubrique Publications).

la contribution de ces entreprises à la croissance de ces deux composantes est déterminante. Sur la période 1998 à 2004, les entreprises en forte croissance ont contribué pour près de 56% de la croissance de la valeur ajoutée de l'économie marchande wallonne et pour 65 % de la croissance de l'emploi salarié, alors qu'elles ne représentent que 6 % du total des entreprises.

Tableau 2 **Les entreprises wallonnes en croissance**

(Ventilation par taille d'entreprises)

	TPE en croissance	PE en croissance	ME en croissance	GE en croissance	Entreprises en croissance
Nombre d'entreprises	3.111	893	148	16	**4.168**
% des entreprises de l'échantillon	*75%*	*21%*	*4%*	*0,4%*	*100%*
Valeur ajoutée					
Valeur ajoutée en 1998 (millions €)	274.708	428.097	399.110	623.695	**1.725.610**
Valeur ajoutée en 2004 (millions €)	888.583	1.227.521	1.092.519	1.647.890	**4.856.513**
Croissance de 1998 à 2004	613.875	799.424	693.409	1.024.195	**3.130.903**
% de la croissance totale	***20%***	***26%***	**22%**	**33%**	**100%**
Emploi					
Emploi en 1998 (unités)	4.519	9.202	7.305	5.624	**26.650**
Emploi en 2004 (unités)	9.888	19.585	15.104	15.947	**60.524**
Croissance de 1998 à 2004	5.369	10.383	7.799	10.323	**33.874**
% de la croissance totale	***16%***	***31%***	**23%**	**30%**	**100%**

Enfin, on constate le poids significatif des moyennes et grandes entreprises en termes de valeur ajoutée et d'emplois dans l'échantillon des entreprises en croissance, alors qu'elles ne constituent qu'une partie minime de cet échantillon. Précisément, les grandes entreprises ne représentent que 0,4% des entreprises en croissance, mais sont à l'origine de 33% de la croissance de la valeur ajoutée et de 30% de la croissance de l'emploi.

Des facteurs de croissance bien sériés

En Wallonie, le nombre d'entreprises en forte croissance est relativement limité (pour rappel, 6% de l'ensemble des entreprises wallonnes selon l'étude de l'UWE). Il découle de ce constat que la politique en faveur de la croissance des entreprises doit être plus large et plus active, afin d'augmenter significativement la base des entreprises en forte croissance et, plus généralement, d'accélérer la croissance des entreprises wallonnes. Mais pour mettre en œuvre un cadre et des mesures avec un impact maximum sur le développement des entreprises, reste à savoir sur quels points concentrer les efforts.

Il s'avère que les facteurs de croissance d'une entreprise sont à peu près bien sériés. Dans le cadre de son Rapport 2006, l'UWE en a identifié 6.

1. Le marché : le secteur (taille, potentialités, etc.) dans lequel se situe l'entreprise à une influence certaine sur son profil de croissance.
2. Le facteur humain : la croissance de l'entreprise n'est pas possible sans une attitude des propriétaires, dirigeants et travailleurs portée vers l'expansion.
3. Les moyens financiers : il faut pouvoir trouver les formes de capitaux appropriées au financement de l'expansion de l'entreprise. Refus des capitaux extérieurs et endettement trop important sont des freins fréquents à la croissance des PME wallonnes.
4. Une main-d'œuvre qualifiée et disponible : sans possibilité d'un recrutement rapide d'un personnel adéquat, l'entreprise peut être bloquée dans son développement.
5. L'organisation de l'entreprise : la croissance de l'entreprise implique une complexification de son organisation, qu'il est impératif de traiter à temps.
6. Le contexte institutionnel : les législations fiscale, sociale, environnementale, ainsi que les contraintes administratives, jouent un rôle-clef dans la décision d'un entrepreneur de grandir. Il est impératif que les entreprises puissent se reposer sur des pouvoirs publics efficaces, qui témoignent d'une attitude favorable à l'entrepreneuriat.

A l'exception du premier facteur, à savoir les potentialités du marché où évolue l'entreprise, il est possible d'agir et de favoriser chacun de ces facteurs.

Insistons également sur le fait que ce sont les acteurs de l'entreprise - propriétaires, managers, personnel – qui sont en première ligne pour assurer la croissance de leur entreprise. Or, pour porter efficacement le développement de leur entreprise, les propriétaires et/ou managers ont bien souvent besoin de soutien et de formation. Pour répondre à ces demandes, quelques initiatives voient le jour.

Les programmes de stimulation économique, qui seront mis en place par la nouvelle Agence de Stimulation Economique (ASE), devraient inclure des soutiens aux entreprises en croissance. En outre, divers organismes, tels que ICHEC-PME, CAP-Innove, ou encore l'Académie pour la Croissance des Entreprises en Wallonie (ACE), partenaire de l'UWE pour sa prochaine Assemblée Générale, offrent leur expertise aux dirigeants d'entreprise soucieux de développer leur stratégie de croissance.

Assemblée générale de l'UWE

- 16 octobre 2007.

- 17h30 au Palais des Congrès de Liège.

- Les membres de l'UWE recevront prochainement par courrier une invitation personnelle.

>> Plus d'infos ? 010/47.19.40 ou info@uwe.be

Des recommandations concrètes le 16 octobre

Intéressé par la problématique de la croissance des entreprises ? Désireux de connaître un peu mieux le visage des entreprises en croissance ? Sachez que le 16 octobre prochain, l'UWE tiendra à Liège son Assemblée Générale, qui sera entièrement placée sous le thème de la croissance des entreprises.

Que retrouvera-t-on au programme de la journée ? En début d'après-midi, s'appuyant sur l'expertise de l'ACE[1], l'UWE organisera 4 Ateliers ciblés sur des sujets spécifiquement liés à la croissance :

1. Des collaborateurs idéaux: souplesse et compétence.
2. Des patrons ouverts : la cross-fertilization.
3. Des marchés à prendre : innover dans un marché mondialisé.
4. Des contextes stimulants : des institutions qui ne freinent pas.

Participeront à ces Ateliers des patrons dont l'entreprise connaît une trajectoire de croissance impressionnante. Afin de maximiser l'efficacité de la démarche, l'UWE y associe largement le monde académique : c'est ainsi que chaque Atelier sera préparé et encadré par un «tandem» personnalité académique-chef d'entreprise.

En 2004, les entreprises en croissance ont produit l'équivalent de 4,8 milliards d'euros, soit 15% de la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises wallonnes

Le fruit des réflexions des différents Ateliers sera exposé à 17h30 lors de la séance publique, devant un parterre constitué des membres de l'UWE, des autorités politiques, de représentants de la presse ainsi que d'un ensemble de personnalités du monde social, économique et académique wallon.

Au terme de la journée, quelques mesures très ciblées, jugées essentielles pour favoriser la croissance des entreprises en Wallonie, seront retenues, pour être portées ensuite à la connaissance du Gouvernement régional.

Ces travaux du 16 octobre constitueront l'un des piliers du plan d'actions que l'UWE entend mener dans les prochains mois autour du thème de la croissance des entreprises. ‖

[1] L'ACE (Académie pour la Croissance des Entreprises en Wallonie) est un lieu de contact, d'échange d'expériences, de coaching et de réflexion sur des problématiques spécifiquement liées à la stratégie et à la croissance. Concrètement, chaque année, l'ACE organise un programme qui réunit une quinzaine d'entreprises. L'ACE les accompagne dans leur réflexion sur leur positionnement stratégique, tout en faisant un rappel des bases théoriques de gestion. Elle encourage également le dialogue entre les membres, leur permettant ainsi d'étoffer leur réseau d'affaires.
>> Plus d'infos ? www.academie-croissance.be

L'UWE à Libramont

En août dernier, lors de la Foire agricole de Libramont, Philippe Delaunois, administrateur de l'Union Wallonne des Entreprises, a invité les membres du Conseil d'Administration de l'UWE au stand de « L'Avenir du Luxembourg », quotidien du groupe Corélio, dont il est Vice-Président. Eric Domb, Président de l'UWE, le Gouverneur de la province Bernard Caprasse, le Président de la foire Benoît Coppée et une cinquantaine de personnes ont ainsi pris l'apéritif sous le chapiteau du journal.





PLATES-FORMES LOGISTIQUES

En Belgique comme en France, Ronveaux applique son savoir-faire à la construction de plates-formes logistiques. Avec la maîtrise, la rigueur et l'efficacité qui ont fait sa renommée depuis plus de 80 ans.

Pour Ronveaux, toutes les questions ont une réponse durable. Dans les délais les plus justes et sans aucune concession au respect des normes de qualité les plus élevées.

QUELLES QUE SOIENT VOS EXIGENCES DE CONCEPTION, DE SURFACE, DE FINITION ... CONSULTEZ-NOUS. DEFI ET PERFORMANCE SONT NOS MAITRES-MOTS.

51 000 m²



b i e n v e n u e s u r n o t r e s i t e w e b : w w w . r o n v e a u x . c o m

RONVEAUX CONSTRUCTION :



de la conception au montage, tous les éléments préfabriqués en béton armé, précontraint, préfléchi, Flexstress © ... pour le bâtiment, les ouvrages d'art et les tours télécom.
E-mail: bat@ronveaux.com

RONVEAUX ELECTRICITE :



distribution électrique, télédistribution, télécommunication, éclairage public, conceptions industrielles et électro-mécaniques, sécurité, maintenance.
E-mail: elec@ronveaux.com



rue Rebonmoulin, 16 - B-5590 Ciney
Tel.: 083 21 29 01 - Fax: 083 21 29 10
E-mail: info@ronveaux.com

Incitants fiscaux à la R&D
Des incitants encore trop méconnus par les entreprises

De manière générale, les pouvoirs publics disposent de 2 grands leviers pour stimuler les activités de R&D des entreprises : les incitants financiers directs (subsides, primes, financement sans intérêt) qui dépendent en Belgique des instances régionales, et les incitants fiscaux qui restent une compétence fédérale. Cet article dresse un aperçu des incitants fiscaux disponibles dans ce domaine, qui feront l'objet de plus amples développements dans le cadre du petit-déjeuner organisé par l'UWE le 3 octobre prochain.

Par Patrick **BRAUNS** et David **DE BACKER** (Deloitte)

Déduction pour investissement/ crédit d'impôt R&D et brevets

Le principe de la déduction pour investissements est de permettre à une société de déduire de sa base imposable un certain pourcentage de la valeur d'investissement de certaines immobilisations incorporelles ou corporelles affectées à l'exercice de son activité en Belgique.

Le champ d'application de cette mesure a été réduit au fil du temps mais subsiste pour les brevets et les investissements "*qui tendent à promouvoir la recherche et le développement de produits nouveaux et de technologies avancées n'ayant pas d'effets sur l'environnement ou visant à minimiser les effets négatifs sur l'environnement*".

Le taux de la déduction est actuellement de 14,5% en cas de déduction «en une fois» et de 21,5% en cas de déduction étalée (possible seulement pour la R&D). Certaines conditions et formalités doivent cependant être remplies par exemple l'existence d'un centre de recherche et l'obtention d'un certificat auprès des autorités régionales attestant que les travaux de R&D n'ont pas d'effets négatifs sur l'environnement.

A partir de l'exercice d'imposition 2007 (revenus 2006), un mécanisme de crédit d'impôt est mis en place, répondant aux mêmes conditions que la déduction pour investissement R&D et brevets, avec pour caractéristique majeure d'être remboursable lorsqu'il n'a pas pu être imputé durant cinq exercices d'imposition successifs.

Déjeuner-conférence «Les incitants fiscaux en R&D»

Mercredi 3 octobre 2007, de 8 à 10h00, à Wavre (UWE)

>> Plus d'infos et inscription (gratuite mais obligatoire) sur www.uwe.be/incitantsRD.html

Dispense de versement du précompte professionnel pour les chercheurs

Ce mécanisme consiste à dispenser l'employeur de verser une partie du précompte professionnel afférent aux rémunérations des personnes qui se consacrent à la recherche. Par ce système, les entreprises ne sont donc redevables que d'une partie du précompte prélevé sur la rémunération des chercheurs, sans aucun impact sur le salaire net de ces derniers.

Le champ d'application de ce régime, en termes de diplômes qualifiants, a été étendu au fil du temps.

Prime à l'innovation

Le gouvernement a également instauré le système de la prime à l'innovation ; initialement prévu pour une période limitée à l'année 2006, il a cependant été prolongé jusqu'à la fin 2008.

Il permet aux entreprises d'octroyer une prime à des conditions avantageuses aux travailleurs qui auront contribué à des projets débouchant sur une innovation ou une nouveauté concrète .Cette prime fait en effet l'objet d'une exonération de cotisations de sécurité sociale (patronales et personnelles) et n'est pas soumise à l'impôt des personnes physiques. Certaines conditions doivent cependant être rencontrées en vue de bénéficier de ce régime favorable.

Déduction fiscale pour revenus de brevets

Le principe de cette mesure est d'octroyer aux entreprises une déduction fiscale de 80% sur leurs revenus de brevets. Les brevets visés sont à la fois ceux développés par la société dans son centre de recherche ou ceux acquis ou concédés à la société à la condition qu'ils aient fait l'objet d'améliorations dans son centre de recherche.

En ce qui concerne le type de revenus concernés par cette mesure, il s'agit tout d'abord des rémunérations de quelque nature qu'elles soient qui se rapportent aux licences de brevets concédées par la société. Mais ceux-ci comprennent également la quote-part de revenus de brevets dans les biens et services produits par ou pour le compte de la société, et ce dans des conditions de marché.

Dans le cas de brevets acquis par la société ou dont le droit d'usage lui a été concédé, les revenus bruts doivent être diminués des amortissements pratiqués sur ceux-ci et des rémunérations payées pour l'utilisation de ce brevet. Ceci ne concerne pas les brevets développés par la société.

Cette déduction est applicable à partir de l'exercice d'imposition 2008 (revenus 2007) mais uniquement pour les brevets qui n'ont pas été utilisés pour la vente de biens ou de services à des tiers avant le 1er janvier 2007.

Autres mesures : exonération fiscale des subsides, etc.

Ont également été introduits deux dispositions permettant d'augmenter l'efficacité des aides et subsides régionaux aux entreprises, notamment en R&D. Tout d'abord les aides régionales comme les primes de remise au travail, les primes dites de transition professionnelle et les subsides en capital et en intérêts attribués par les Régions dans le cadre de la législation d'expansion économique sont exclues de la base imposable des sociétés bénéficiaires.

Ensuite, à partir du 1er janvier 2007, les aides attribuées par les Régions dans le but d'encourager la recherche et le développement sont également exonérées. ‖

Rentrée
Décideurs et diplomates

Septembre est comme chaque année marqué par le retour au pays des ambassadeurs belges. A cette occasion est organisée une rencontre avec les chefs d'entreprises au Palais d'Egmont. Une initiative de la FEB et des organisations régionales d'employeurs : UWE, UEB et Voka.

Photos de Dann **CORTIER**



Les représentants des organisations régionales et fédérales d'employeurs à l'initiative de la soirée (VOKA, UEB, FEB, UWE).



Un parterre de personnalités très attentif au discours du Ministre des Affaires étrangères Karel De Gucht.



Qui a dit que Wallons et Flamands ne pouvaient pas se comprendre ? La preuve du contraire avec Eric Domb et Luc De Bruyckere (Ter Beke).



Rudi Thomaes (FEB) et Vincent Reuter (UWE) : quand deux administrateurs délégués se rencontrent...



Transport-logistique : au sein de la performance de l'entreprise

En collaboration avec «Logistics in Wallonia» (l'un des 5 pôles de compétitivité labellisé par la Région wallonne), ce dossier fait le tour de nos atouts et faiblesses dans le domaine du transport et de la logistique.

Par Samuel **SAELENS**

La logistique dans ses différentes composantes occupe une position de plus en plus centrale dans les entreprises. La maîtrise et l'optimalisation de la gestion des flux de matières, de produits et d'informations sont aujourd'hui indispensables à la performance de celles-ci. Cette évolution de l'importance de la logistique est le témoin de la nécessité pour les entreprises d'accompagner, sinon de précéder, les grandes tendances du marché et son internationalisation, d'intégrer les enjeux du développement durable, d'être à la pointe de la technologie, …

En effet, l'implication des autorités est particulièrement prégnante dans ce secteur. La performance de la «supply chain» est en partie dépendante de décisions relevant de la puissance publique, en particulier dans le domaine du transport.

Les 12 mois qui viennent de s'écouler ont à ce propos été marqués par une série de décisions que les entreprises ne manque(ro)nt pas de suivre avec attention : poursuite des investissements aéroportuaires, libération de 270 millions d'euros entre 2007 et 2015 pour la connexion au projet fluvial du canal Seine-Nord-Europe ou encore réalisation de la liaison autoroutière Cerexhe-Beaufays.

Ces décisions importantes ne doivent toutefois pas cacher la sous-considération chronique du transport de marchandises.

Les défis y sont pourtant considérables afin de faire de la Wallonie une terre de logistique performante tant pour les entreprises en place que pour l'accueil de nouveaux investissements. Les relever conditionne pour partie le redéploiement économique de la région. Elles ne cachent pas non plus les mesures indispensables qui n'ont pas encore été prises pour les 4 modes de transport dont la Wallonie a la chance de disposer. On peut évoquer par exemple ici la question du dragage des voies d'eau ou encore des investissements ferroviaires marchandises.

Trois priorités pour les entreprises

Pour l'Union Wallonne des Entreprises, trois axes généraux d'actions sont prioritaires :

1. De la cohérence : il est nécessaire que tous les acteurs du secteur, privés comme publics, soient porteurs d'un même projet pour la Wallonie, au-delà de leurs projets propres, parfois concurrents. Notre région doit disposer d'une stratégie régionale forte de transport plurimodale, cohérente et à portée internationale couplée à une politique forte de promotion.
2. Des infrastructures de pointe : les entreprises attendent une politique pertinente et accélérée d'investissements en infrastructures de transport (y compris l'entretien de l'existant), en plates-formes multimodales (pas partout, mais en adéquation avec le marché) et en terrains à vocation industrielle et logistique.
3. Une main d'œuvre qualifiée et adaptée aux exigences du secteur : pour les personnes en place, le climat social se doit d'être serein pour être attractif vis-à-vis des investisseurs tandis que pour les postes à pourvoir, la Wallonie doit offrir des formations techniques et linguistiques de qualité y compris pour les fonctions supérieures de la logistique. Il y a de nombreuses fonctions à pourvoir dans le secteur, en particulier pour les faiblement qualifiés ! ||

L'UWE active sur le «terrain» transport et logistique

Cette année, l'Union Wallonne des Entreprises a, entre autres,

• Créé et animé un nouveau Groupe de Travail consacré au transport et à la logistique ;

• Eté particulièrement active dans les différentes missions du pôle de compétitivité «Logistics in Wallonia» (innovation, infrastructures, stratégie, promotion…) ;

• Initié et piloté une démarche opérationnelle pour la réalisation de tests avec des véhicules routiers dits «Eco-combis» ;

• Suivi et commenté les projets de réforme d'aides au transport combiné ferroviaire ;

• Accompagné l'organisation de plusieurs manifestations importantes liées au secteur

Niky Terzakis, Président de Logistics in Wallonia : **Les métiers de la logistique sont très diversifiés**

Propos recueillis par Bernard **PIETTE**

Une des actions majeures du Plan Marshall lancé en août 2005 est la création de Pôles de compétitivité.
5 pôles ont ainsi été labellisés par le Gouvernement wallon en juillet 2006, parmi lesquels «Logistics in Wallonia» qui, comme son nom l'indique, est dédié au transport et à la logistique.
Rencontre avec son Président, Niky Terzakis (TNT).

Dynamisme Wallon : Niky Terzakis, pouvez-vous nous expliquer le rôle de Logistics in Wallonia ? Quelles sont les missions que vous poursuivez ? Combien de membres comptez-vous et que leur offrez-vous ?

Niky Terzakis : *Il me semble tout d'abord utile de repréciser ce qu'est Logistics in Wallonia. Nous avions mis sur pied depuis 2004 le Cluster Transport et Logistique de la Région Wallonne dans le cadre de la politique de clustering. Lorsque le gouvernement wallon a mis sur pied le Plan Marshall, nous y avons vu une opportunité de faire reconnaître le transport et la logistique comme un des secteurs prioritaires mais nous ne voulions pas mettre sur pied une nouvelle structure pour obtenir le statut de pôle de compétitivité, les activités concernant quasiment les mêmes acteurs.*

En outre, le jury international des pôles nous a explicitement recommandé de fusionner le cluster et le pôle ; ce que nous avons fait et Logistics in Wallonia a été ainsi porté sur les fonts baptismaux le 1er mars de cette année.

Il faut également préciser que Logistics in Wallonia est l'émanation des trois pôles transport et logistique locaux dans le Hainaut, le Luxembourg belge et en province de Liège.

Nous avons donc un double objectif et une triple mission. Nos objectifs sont de faire de la Wallonie la terre de la logistique en faisant la promotion du secteur mais aussi en aidant les entreprises du secteur à se développer.

Notre mission consiste donc en trois volets ; tout d'abord, nous faisons donc toujours du clustering, de la mise en réseau des acteurs de la logistique. Cela s'effectue par le biais de divers groupes de travail ou de diverses manifestations. Ensuite, nous animons l'activité de pôle de compétitivité dont l'essence est d'inciter les entreprises à déposer des projets dans le cadre du Plan Marshall, projets pour lesquels elles peuvent recevoir des subsides. Enfin, l'AWEX s'est également investie dans la dynamique du Plan Marshall en recrutant un expert sectoriel au sein de l'OFI, d'une part et en mettant des budgets à disposition du pôle d'autre part. Ces budgets nous ont permis de réaliser divers supports de communication mais également de mettre sur pied un programme d'actions à l'étranger telles que missions économiques, participations collectives à des foires, participation à des colloques ou à des journées de contacts.

Nous comptons à présent environ 170 membres qui sont en fait la base historique des membres des pôles locaux. Mais notre volonté est d'accroître cette base de membre, tâche à laquelle nous n'avons pas pu nous atteler pour le moment vu l'absence, notamment, d'une équipe permanente. Ce dernier point est d'ailleurs résolu depuis le 1er mai puisque notre animateur permanent est entré en fonction à cette date.



Le pôle est en train de plancher sur 6 projets. Lesquels ?

Il est difficile de les citer tous par le détail mais on peut dire que notre priorité a été de rechercher et de susciter des projets dans le secteur de la traçabilité et la gestion de la chaîne logistique d'une part et dans les activités de logistique à haute valeur ajoutée d'autre part. En outre, il faut également préciser que nous accordons beaucoup d'importance à la formation ; il est fondamental que les entreprises souhaitant se développer en logistique en Wallonie puissent disposer de la main d'œuvre qualifiée dont elles ont besoin.

Parmi les projets retenus lors des deux premiers appels à projets ; on peut citer le projet TransLogisTIC piloté par Alstom Belgium. Ce projet regroupe une vingtaine de partenaires et repose sur une stratégie à long terme visant à développer un transport combiné complet et performant.

Cela passe par le développement de systèmes contrôle-commande adaptés aux exigences du fret ferroviaire, la mise en œuvre de solutions innovantes de localisation de bout-en-bout et en temps réel des marchandises basées sur le développement d'une nouvelle génération de balises de positionnement et sur une utilisation optimale et étendue des infrastructures existantes et le développement d'une plate-forme Internet permettant la mise à disposition non seulement d'informations géomatiques brutes, mais aussi de nouveaux services logistiques optimisant l'échange d'informations entre donneurs de charges, opérateurs logistiques et gestionnaires d'infrastructure.

Nous avons également des projets regroupant moins de partenaires mais qui n'en sont pas moins intéressants ; citons la mise sur pied d'un système d'interface vocale pour la gestion de la chaîne logistique, le développement d'un système de traçabilité pour la chaîne logistique en agro-alimentaire ou encore le développement d'une lettre de voiture électronique.

Enfin, nous pouvons également citer un projet de formation visant à la mise en place d'un Master européen en supply-chain management.

Quand on parle de logistique, on a tout de suite en tête un chauffeur et son camion. Or vous avez coutume de dire que la logistique, c'est beaucoup plus complexe que cela. Expliquez-nous un peu les différents métiers du secteur ?

Il est vrai que notre secteur souffre d'un problème d'image ; nous ne sommes ni très sexy ni très glamour à la différence de certains autres secteurs retenus dans le cadre du Plan Marshall. Lorsque le grand public pense au transport, il voit surtout les camions sur les autoroutes.

Mais c'est bien plus large que cela. Tout d'abord, notre activité concerne les quatre modes de transport : la route, la voie d'eau, le rail et l'aérien.

Il est fondamental que les entreprises souhaitant se développer en logistique en Wallonie puissent disposer de la main d'œuvre qualifiée dont elles ont besoin.

Ensuite, les métiers de la logistique sont très diversifiés et requièrent des compétences de tout niveau. Un de nos groupes de travail au sein de Logistics in Wallonia est le Collège Formation qui regroupe tous les acteurs de la formation (universités, hautes-écoles, Forem ainsi que des entreprises privées). Ils ont réalisé un travail d'inventaire des métiers de la logistique et ils ont ainsi pu répertorier près de 50 métiers différents pour des activités allant de la planification stratégique au côté opérationnel en passant par tous les systèmes d'informations.

Nous avons donc besoins de managers pour faire des choix stratégiques, d'ingénieurs pour concevoir et étudier les différentes solutions logistiques, d'opérationnels à même de pouvoir manipuler des marchandises qui peuvent parfois être sensibles, fragiles ou à très haute valeur ajoutée ou à même de réaliser la maintenance des équipements et de spécialistes de toutes les TIC vu l'importance que la traçabilité revêt de nos jours pour le client.

Vous avez des idées ? C'est le moment…

Le Gouvernement Wallon vient de lancer, mi-septembre, le 3e appel à projets des pôles de compétitivité. La date de clôture est fixée au 31 janvier 2008. Ces 5 pôles ont pour ambition de développer une masse critique et un niveau d'excellence permettant de générer une dynamique de croissance nouvelle au niveau régional et de positionner la Wallonie sur le plan international.

Le secteur du transport et la logistique est à première vue moins dépendant de la recherche et de l'innovation que d'autres secteurs labellisés «pôles de compétitivité». Et pourtant ! Le monde de la logistique est en perpétuelle évolution. Il doit accompagner les grandes mutations du marché notamment par le biais de l'innovation.

Pour réussir et accroître sa notoriété, la Wallonie doit développer des produits et services logistiques pointus, adaptés aux secteurs les plus performants de son tissu économique et notamment ceux représentés aujourd'hui par un pôle de compétitivité.

C'est pourquoi, Logistics in Wallonia (c'est le nom du pôle dédié au Transport et à la logistique) a décidé de focaliser son 3e appel à projets sur la logistique de niche et en particulier sur les produits à haute valeur ajoutée ou nécessitant une logistique de pointe. Les projets liés à la sécurité-sûreté font partie intégrante de cet appel (processus logistiques de produits sensibles ou dangereux par exemple). Seront notamment favorisés les projets relevant des 4 autres pôles de compétitivité, à savoir l'aéronautique/aérospatial, l'agro-industrie, les biotechnologies et le génie mécanique.

Toute institution intéressée par le montage d'un projet (petite ou grande entreprise, prestataire de services ou chargeur, logisticien, acteur de la recherche ou de la formation…) peut, dès à présent, contacter le pôle pour évoquer son idée de projet ou pour proposer ses compétences, ou encore pour accepter d'appliquer de manière pilote les résultats d'un projet de recherche. Le pôle pourra de la sorte donner très vite des conseils aux porteurs de projet et/ou mettre en contact des partenaires potentiels.

Quelle que soit la nature ou la taille de votre institution, de votre projet, de votre implication, n'hésitez pas à vous manifester !

>> Plus d'infos ? 04/387.88.26, info@logisticsinwallonia.be, www.logisticsinwallonia.be

Dans vos contacts avec les investisseurs logistiques potentiels pour la Wallonie, quels sont les arguments que vous mettez en avant ? A quoi sont-ils particulièrement sensibles ? A l'opposé quels sont les freins éventuels que vous remarquez (on pense au climat social, notamment) ?

Même si cela ressemble à encore enfoncer une porte ouverte, il faut rappeler que la Wallonie jouit d'une rente de situation exceptionnelle. Sa localisation est idéale pour le développement d'activités logistiques. Tout le monde connaît à présent cette fameuse «banane bleue» allant de Londres à Barcelone et qui représente une zone avec un important pouvoir d'achat. Nous sommes en plein milieu à des distances raisonnables de tous les grands centres tels que Paris, Londres, Amsterdam, Luxembourg ou Düsseldorf. D'ailleurs, toutes nos régions voisines (le Nord de la France, la Flandre, le sud des Pays-Bas) continuent d'attirer des investissements logistiques.

Ensuite, nous avons la chance d'avoir les quatre modes de transport présents sur notre territoire. Ne prenons que la voie d'eau ; nous sommes en connexion directe avec les ports de Rotterdam et d'Anvers qui reste deux des plus grands ports maritimes avec, en plus, l'opportunité que le port d'Anvers arrive lentement mais sûrement à saturation et la Wallonie est l'hinterland naturel d'Anvers.

Nous avons aussi des terrains à des prix raisonnables même si la lenteur de la mise à disposition de ces terrains risque de nous poser de sérieux problèmes dans un proche avenir. Il est de la plus haute importance que le gouvernement wallon avance plus rapidement dans ce dossier. Il faut en moyenne sept ans pour rendre un terrain disponible ; c'est beaucoup trop long.

Enfin, même si beaucoup de monde considère le chômage comme un problème, nous pouvons également le voir comme une opportunité ; cela veut dire qu'il existe une réserve de main d'œuvre à former et pouvant se mettre à disposition de nouvelles entreprises de logistique.

Vous mentionniez le climat social... Même si la situation s'est améliorée au cours des dernières années, nous souffrons toujours d'une image négative à ce sujet ; l'image du «wallon grèviculteur» a malheureusement encore la peau dure. Et force est de constater qu'il arrive encore que certaines entreprises soient prises en otage par des grèves déclenchées par des électrons libres alors que l'encre sur certains accords de paix sociale avec les syndicats est à peine sèche. Tous les acteurs de l'économie wallonne doivent absolument prendre conscience que le monde a changé et que nous subirons les effets négatifs de la globalisation si nous ne sommes pas capables d'en saisir les opportunités.

Pour conclure, dites-nous quels sont les projets de Logistics in Wallonia pour les mois qui viennent. Vous semblez vouloir mettre l'accent sur la communication ?

C'est exact mais pas uniquement.

Comme je vous l'ai précisé auparavant, notre animateur permanent vient d'entrer en fonction depuis le 1er mai. Jusqu'alors, nous n'avions simplement pas le temps de mieux structurer notre communication car nous avions d'autres priorités. A présent, nous allons pouvoir réellement construire une stratégie de communication tant interne entre les membres de Logistics in Wallonia qu'externe, également à l'étranger. Un des outils majeurs dans cette volonté est notre nouveau portail web mis en ligne le 29 juin dernier.

Mais une autre priorité est assurément le 3e appel à projets. Les acteurs de la logistique ont dès maintenant jusqu'au 15 janvier pour déposer des projets qui pourront être labellisés dans le cadre du pôle de compétitivité. Ces projets doivent être déposés par des consortiums regroupant des entreprises et des universités et ils doivent présenter un caractère innovant et / ou offrir à terme des perspectives d'emploi.

Nous serons en outre particulièrement sensibles aux projets ayant un caractère transversal avec les autres pôles de compétitivité et aux projets dans lesquels des partenaires étrangers seront associés.

Tous ceux qui le souhaitent peuvent donc dès maintenant se mettre en rapport avec nous afin de recevoir toute l'information ainsi que l'accompagnement qu'il souhaite. ||

Niki Terzakis : "Force est de constater qu'il arrive encore que certaines entreprises soient prises en otage par des grèves déclenchées par des électrons libres alors que l'encre sur certains accords de paix sociale avec les syndicats est à peine sèche".

Un sujet devenu central
Nouveau groupe de travail à l'UWE

Propos recueillis par Samuel **SAELENS**

Depuis avril 2007, l'UWE s'est doté d'un nouveau Groupe de Travail consacré au transport et à la logistique. Une initiative qui répond à un besoin croissant d'informations et d'échanges sur un sujet dont la place n'a pas fini de s'étendre dans le quotidien des entreprises. Rencontre avec le Président de ce nouveau Groupe de Travail : Riquier Mathieu, Traffic Manager chez Magotteaux.

Parfaitement consciente de la montée en puissance de ce sujet et en phase avec la dynamique de création du pôle de compétitivité «Logistics in Wallonia», l'UWE a souhaité lui donner une place à part entière en créant un Groupe de Travail chargé d'être un lieu d'échanges pratiques pour les chargeurs mais aussi de formulation de propositions destinées aux pouvoirs publics.



Riquier Mathieu : "Nos universités et hautes écoles forment des ingénieurs, des masters et des docteurs dans tous les domaines de pointe (du plan Marshall)... mais pas en logistique !"

Quelle a été votre motivation pour accepter la présidence de ce nouveau groupe de travail ?

Riquier Mathieu : *La logistique, ça commence à bouger... Des ténors montent au créneau pour en parler, des capitaines d'entreprise y consacrent temps et efforts, les forces institutionnelles et politiques y investissent de manière récurrente. Je trouvais que le groupe proposé par l'UWE avait toute sa place dans ce contexte pour regrouper les voix des «chargeurs».*

A quels grands défis sont confrontées les entreprises aujourd'hui en matière de transport et de logistique ?

A moyen terme, je pense que nos entreprises devront affronter (et contenir) une croissance importante dans les coûts de transports. Ce sera une tendance internationale. Beaucoup d'éléments iront ou vont déjà dans ce sens : prix des combustibles, saturations et congestions, déplacement des pôles de production. L'autre défi est, à un niveau plus local, l'augmentation des phénomènes de saturation du marché du transport et de congestion des ports, plateformes de manutention et de certains axes (routiers, ferroviaires ou fluviaux). Cela nous obligera à repenser les flux. Cela pourrait compromettre certaines décisions stratégiques : niveaux de stocks, lieu de production, stratégies de distribution.

A plus long terme, je vois trois autres défis : convertir, former et ré-équilibrer.

Si la Wallonie est idéalement située au vu du rapport de Cushman & Wakefield pour développer ses capacités logistiques, cela lui donne un avantage mais ne garantit pas sa réussite. Convertir cette volonté en faits, c'est un défi majeur pour nos entreprises avec l'aide de Logistics in Wallonia. Et il faut jouer sur tous les fronts : infrastructures, formations, spécialisations, ...

Tiens, reparlons formation. Nos universités et hautes écoles forment des ingénieurs, des masters et des docteurs dans tous les domaines de pointe (du plan Marshall)... mais pas en logistique ! Quand on l'enseigne, on consacre maintenant quelques cours à la logistique mais on n'en fait pas une spécialité alors que l'aéronautique, la mécanique ou les biotechnologies sont elles largement supportées. La plupart des responsables logistiques le deviennent «un peu par hasard».

Quelques chiffres clés

- *une valeur ajoutée de 3,3 milliards d'euros en 2005 (22% du total belge) → soit 5,3% de la valeur ajoutée wallonne*
- *une croissance nominale annuelle moyenne de la valeur ajoutée de 4,6% sur la période 1996-2005 → contre 4,2% pour la valeur ajoutée wallonne totale*
- *54.700 travailleurs en 2005 (26% du total belge) → soit 4,8% de l'emploi wallon*
- *une croissance annuelle moyenne de l'emploi de 1,7% sur la période 1996-2005 → contre 0,8% pour l'emploi total wallon*
- *une valeur ajoutée par emploi de 60.300 euros → soit 19% de moins qu'en Flandre*

Ces chiffres montrent à souhait que la dynamique semble lancée pour la Wallonie dans le secteur du transport et de la logistique. Elle doit toutefois encore se renforcer et s'orienter plus que jamais vers les secteurs à haut potentiel de valeur ajoutée.

La capacité qu'aura l'ensemble des acteurs du secteur à se rassembler autour de sa consolidation et de sa promotion internationale déterminera les chances d'en faire une voie de développement régional.

Si c'était jusqu'ici une situation acceptable, elle ne l'est plus à long terme. Surtout pour les entreprises d'une région qui ambitionne de se positionner sur le sujet. La logistique est une matière compliquée. Trop peu le savent et l'appréhendent.

Et le troisième défi ?

L'entreprise attend du logisticien qu'il réalise l'équilibre entre coûts et service. En soi, c'est simple comme mission. Le défi sera à long terme d'intégrer les coûts cachés de nos choix. Choix de modes de transports (plus ou moins polluants), choix stratégiques de distribution, choix de grouper des livraisons… Et de les faire accepter, car on sort d'une définition classique du coût économique ! Cela mettra du temps : on n'est pas prêt à sacrifier le «juste à temps» au prix du «bon pour la planète»… Quoique, certains semblent avoir compris que «bon pour la planète», cela voulait simplement dire «bon pour mes petits-enfants»… Je suis optimiste.

L'autre volet de ce défi, c'est que l'équilibre est devenu plus instable et que cela ira en s'accentuant. Les exigences de service évolueront encore et les paramètres de coût aussi… Pour mieux piloter cela, nos logisticiens devront évoluer plus vite : la logistique a de l'avenir.

Quels sont les sujets pratiques que vous comptez aborder dans les prochaines réunions du groupe de travail ?

Nous avons des demandes dans beaucoup de domaines : évolution de la législation du transport, de la législation des douanes (nouveau code, paperless, AEO), coresponsabilité du donneur d'ordre, disponibilité en capacité de transport (tous modes), réglementation européenne, aides au transport, appel à projets du pôle de compétitivité Logistics in Wallonia, … On a du pain sur la planche… ||

Le Port autonome de Liège a le vent en poupe

Le premier semestre de l'année 2007 s'est soldé par une belle progression du trafic fluvial au Port autonome de Liège. En comparaison avec le premier semestre de l'année 2006, l'accroissement du trafic fluvial approche en effet les 8% d'augmentation, menant le trafic voie d'eau à 7.153.166 tonnes pour le premier semestre de l'année 2007, ce qui constitue une excellente performance pour l'histoire du port en matière de transport fluvial.

Organisme public créé en 1937, le Port autonome de Liège assure la gestion de 31 ports le long de la Meuse et du canal Albert, occupant une superficie totale de 366 ha. Premier port intérieur belge et troisième port intérieur d'Europe (après Duisbourg et Paris), il est directement relié au port d'Anvers (129 km) par le canal Albert, au port de Rotterdam (250 km) par le canal Juliana et la Meuse et à l'ensemble du réseau fluvial européen (Escaut, Rhin, Main, Danube, Mittellandkänal,...).

Depuis plusieurs années, ce complexe portuaire connaît une expansion constante et les projets de développement ne manquent pas. C'est ainsi qu'en 2006, pour répondre à la pénurie de terrains portuaires et pour assurer son propre développement dans les années à venir, le Port autonome de Liège s'est vu confier par la Région wallonne une zone de 100 hectares située le long du canal Albert, à Hermalle-sous-Argenteau, où devrait prochainement s'ériger une vaste plate-forme multimodale, baptisée «Liège Trilogiport».

Comme son nom l'indique, ce projet présentera trois atouts : trois accès à la mer (Anvers, Rotterdam et Dunkerque), trois modes de transport (eau, rail et route) et trois marchés européens transfrontaliers (France, Pays-Bas et Allemagne). Son objectif principal sera d'attirer des entreprises utilisatrices de la voie d'eau et des grands centres de distribution européens présentant une activité à haute valeur ajoutée et génératrice de nombreux emplois nouveaux. Liège Trilogiport devrait être opérationnel début 2010.



La plate-forme multimodale «Liège Trilogiport» représentera, dès 2010, 3 accès à la mer (Anvers, Rotterdam et Dunkerque), 3 modes de transport (eau, rail et route) et 3 marchés européens transfrontaliers (France, Pays-Bas et Allemagne).

Un thème proposé par le club APM Charleroi
Réussir la cession de son entreprise

Diriger une entreprise qu'on a créée ou reprise est le plus beau métier du monde. Pourtant la sortie sera un jour obligatoire… et douloureuse si elle n'a pas été librement décidée et soigneusement préparée. Peu savent passer les commandes en souplesse au bon moment et sans amertume.

Par Denis **KLIBER**, Expert APM.

Quatre défis. Premièrement et avant tout se préparer mentalement et bâtir une feuille de route respectant ses propres principes et l'intérêt de l'entreprise. Ensuite, préparer l'entreprise. Troisièmement, choisir son successeur et construire une vision positive commune du changement. Enfin, communiquer ce projet aux collaborateurs et aux partenaires de l'entreprise sans affecter leur contribution au succès de l'entreprise. Le pivot de l'opération étant le projet commun que doivent bâtir puis accompagner ensemble cédant et repreneur.



Ni vainqueur, ni vaincu

Jacques Welch disait que dans une acquisition il y a un perdant et un gagnant. Dans le domaine de la PME, ce n'est pas vrai. Il faut au contraire rechercher une continuité équilibrée avec le successeur.

Le repreneur n'est pas un prédateur mais quelqu'un avec qui le cédant va travailler en tandem pendant une période d'accompagnement qui devrait être significative dans l'intérêt de tous. S'il n'est pas le clone du cédant, il doit cependant apprécier son «business model» avant d'y introduire ses propres changements. La condition essentielle de la réussite est la validation systématique d'une vision commune ….dont la première pierre est le projet de transmission imaginé par l'entrepreneur propriétaire sortant. Le choix du cédant devra donc se porter sur quelqu'un que l'entreprise et les perspectives font vibrer et qui voudra y travailler avec lui. Ceci implique que le repreneur considère une partie majeure de l'entreprise comme un actif à développer.

L'écriture du projet commun de transition doit être entreprise bien avant la signature du protocole d'accord. Il s'agit ni plus ni moins d'un exposé de vision stratégique complété d'un business plan. On voit bien l'intérêt que peut revêtir dans ce contexte la présence d'un facilitateur tel que l'administrateur indépendant, véritable pont entre deux histoires et préoccupé en premier chef de la viabilité économique du projet.

La réussite de votre sortie, la réussite de la reprise et sans doute la pérennité de votre entreprise dépendent de vous. Prenez donc grand soin à formaliser le projet de transmission au-delà des aspects légaux et financiers. ||

Voir aussi l'article sur «La transmission d'entreprise familiale» en page 32.

Que du bonheur !

Madeleine Fally a transmis son entreprise «Fally DJ», bureau d'ingénierie basé à Charleroi, au groupe international hollandais ARCADIS. Une transmission proche du conte de fées.

Il était une fois … un groupe international d'ingénierie gérant sa croissance par acquisition en plus de sa croissance organique (11.000 collaborateurs aujourd'hui dans le monde) et par ailleurs une PME wallonne, de même métier, «Fally DJ» qui se portait bien. La première cherchant à s'implanter en Wallonie prit contact par un intermédiaire. Le messager expliqua l'ambition du groupe et chacun exprima longuement, et sans réserve, qui il était et sa vision d'avenir. "Nos discussions ont duré près de quatre ans. Nous n'étions pas demandeur de vendre, donc pas pressés", explique Madeleine Fally. S'il y eu des obstacles à la transmission ? "Non, pas vraiment. Nous avons surtout eu des craintes compte tenu des expériences malheureuses d'autres patrons. Souvent, le repreneur est ingérant, parfois le vendeur ne se comporte pas correctement après la vente, s'il reste dans l'entreprise". Madeleine Fally est aujourd'hui administrateur d'«Arcadis Fally» et son équipe est toujours en place. "Tout le monde y a gagné. ARCADIS Belgium est présent en Wallonie et au Congo avec des compétences francophones; les ingénieurs ont pu valoriser les parts sociales qu'ils avaient acquises et désormais nous bénéficions de la notoriété et de l'appui d'un groupe international. C'était nécessaire car les donneurs d'ordre privés sont de plus en plus souvent eux-mêmes internationaux". Quels sont donc les atouts de la réussite d'une transmission ? "Le partage d'une même vision stratégique et l'honnêteté réciproque, tout simplement".

XDC entend révolutionner le cinéma
Le 6e Programme-Cadre au service du 7e Art

Employant 45 personnes sur son site d'Ougrée, XDC, filiale de la société liégeoise EVS Broadcast Equipment (leader mondial en matière de ralentis télévisés en direct), a réalisé en 2005 un chiffre d'affaires de près de 2 millions d'euros. Elle est actuellement active dans deux projets du 6e Programme-cadre de Recherche et Développement (6PCRD) qui vont révolutionner la projection cinématographique.

Par Isabelle **TREUTTENS**

Lancée en juin 2004, XDC englobe aujourd'hui toute la division Cinéma Numérique de EVS, y compris le développement, la production et la vente de ses serveurs. Elle emploie 45 personnes et développe les solutions technologiques pour remplacer les projecteurs et les pellicules 35mm par des systèmes numériques, qui offrent notamment une meilleure qualité d'image et de son, une réduction des coûts de distribution ainsi qu'une simplification de la logistique.

Avec plus de 350 salles équipées en Europe – le chiffre de 500 devrait être atteint à la fin de cette année – XDC représente aujourd'hui le plus important déploiement européen de projecteurs et de serveurs compatibles pour le cinéma numérique. "*Notre objectif est de remplacer le projection 35 mm par une solution numérique,* explique Laurent Minguet, CEO de XDC. *Au cours de ces 30 dernières années, les technologies analogiques ont basculé dans le numérique. Le cinéma constitue le dernier bastion de l'analogique pour une raison technique : la pellicule 35 mm contient énormément d'informations (100 fois plus qu'une bande sonore d'1h30, 1.000 fois plus qu'une image et 1 million de fois plus qu'un texte)*".

Or, l'analogique coûte très cher, puisque chaque année, par écran de cinéma, une demi tonne de pellicule est jetée. "*Aujourd'hui, le coût global de la production et de la distribution d'un film numérisé coûte entre 30 et 50% moins cher qu'en 35 mm,* poursuit Laurent Minguet. *L'intérêt de la technologie numérique est de faire une meilleure qualité de film pour moins cher et avec moins de pollution. Mais pour moi, il est impératif de l'uniformiser et d'obtenir un standard pour que les films puissent être diffusés sur toutes les machines*".

Un standard que les Etats-Unis ont déjà développé. La norme DCI[1] établie par les sept plus gros studios américains se veut en effet la base du futur standard du cinéma numérique. Afin de s'assurer qu'il pourra être utilisé dans le contexte européen et qu'il tiendra compte de sa diversité culturelle, économique et linguistique, un projet de recherche européen, intitulé EDCINE est financé par la Commission européenne sous le 6e Programme-cadre de Recherche et Développement (6PCRD). XDC y prend part, ainsi qu'au projet IP-RACINE, qui vise l'établissement de règles pour que toute la chaîne numérique puisse s'emboîter harmonieusement et offrir un service global pour l'Europe. "*Notre participation à ces projets nous a aidés à développer de la technologie, à établir des contacts et des partenariats,* constate Laurent Minguet. *C'est l'un des éléments qui a permis notre développement dans un mouvement qui est inéluctable. Le cinéma numérique est moins cher, meilleur et moins polluant. Il faudra une période de transition, mais on va y passer*".



Laurent Minguet : "Notre participation à des projets européens nous a aidés à développer de la technologie, à établir des contacts et des partenariats".

Deux ans de retard par rapport aux Etats-Unis

L'Europe compte actuellement 3.000 salles, dont plus de 350 ont été numérisées par XDC. La société liégeoise occupe une position de leader sur le marché européen. D'après Laurent Minguet, toutes les salles pourraient être numérisées en une dizaine d'années, mais l'Europe a pris deux ans de retard par rapport aux Etats-Unis. "*Là-bas, il y a cinq producteurs qui produisent 80% des films et qui les distribuent à cinq groupes qui exploitent 80% des salles,* explique-t-il. *Ces exploitants ont refusé de financer la période de transition entre l'analogique et le numérique. Ce sont donc les distributeurs qui subsidient cette transition sous la forme d'un VPF (Virtual Print Fee). Quand ils envoient une copie, ils ajoutent la différence par rapport à une bobine 35 mm. Une fois que toutes les salles seront numérisées, le matériel coûtera moins cher que pour le 35 mm. En Europe, les contrats qui permettent aux distributeurs de financer la transition ne sont pas encore signés. Les négociations durent depuis plus d'un an. Dans une dizaine d'années, toutes les salles européennes pourront être numérisées, à condition de trouver un accord. On y est arrivé avec le GSM, système européen qui fonctionne aussi aux Etats-Unis. Mais pour le cinéma, on a été pris de vitesse par les Etats-Unis*".

Et le CEO de XDC de conclure : "*Une révolution n'est pas uniquement une affaire technologique mais aussi politique !*" ||

(1) Digital Cinema Initiative (voir www.dcimovies.com)

NCP-Wallonie

- Tél. : 010/48.50.39
- E-mail : ncp-wallonie@uwe.be
- www.ncpwallonie.be

Accueillir un stagiaire «Eurodyssée» **Enrichissant sur le plan culturel et humain**

Plus de 400 entreprises wallonnes ont accueilli des stagiaires dans le cadre du programme Eurodyssée. Pourquoi pas la vôtre ? Ce programme permet aux entreprises d'accueillir des jeunes diplômés âges de 18 à 30 ans, et ce pour une durée de 5 mois. Rencontre avec Jean-Marc Godart, qui vient de tenter récemment cette expérience d'accueil.

Par Laurence **GUSTIN**

"*En tant que jeune entreprise, issue du milieu universitaire, deciZium est particulièrement intéressée par l'accueil de stagiaires, qui peuvent apporter des idées neuves et un grand dynamisme. De plus, comme nous travaillons dans le domaine du tourisme, il nous est utile de pouvoir compter sur des collaborateurs qui maîtrisent différentes langues étrangères ; le programme européen Eurodyssée nous paraissait donc tout particulièrement adéquat*".

Jean-Marc Godart est gérant de deciZium, une société spin-off de la Faculté polytechnique de Mons, dans le domaine de l'aide à la décision (développement de logiciels, etc.). En particulier, dans le cadre de son projet «Your Tour, deciZium» développe et commercialise un système informatique innovant pour l'organisation de voyages sur mesure. En quelques secondes, le système Your Tour établit des propositions de voyages entièrement personnalisées, en fonction des préférences, des souhaits et des contraintes du touriste : que visiter et quand ? Où loger ? Cette technologie unique est destinée à l'ensemble des entreprises touristiques, notamment pour être mise à la disposition du voyageur au travers d'Internet.

Vous aussi vous souhaitez accueillir un stagiaire Eurodyssée dans votre entreprise ?

- *Tous types d'entreprises et de tous secteurs d'activités*
- *Stage de 5 mois*
- *Statut du stagiaire : boursier non rémunéré*
- *Age des candidats : de 18 à 30 ans*
- *Bourse mensuelle versée par le programme au stagiaire de 740 Euros*
- *Frais pour l'entreprise : cotisation exceptionnelle de 1250 Euros en guise de soutien à l'opération Eurodyssée.*
- *L'assurance responsabilité civile sur le lieu de travail incombe à l'entreprise*

>> Plus d'infos ? Joëlle DEMEULEMEESTER (responsable) 04/221.42.74, uwe.eurodyssee@skynet.be, www.eurodyssee.net

Jean-Marc Godart a connu l'existence du programme Eurodyssée via la lecture d'un article à ce sujet, dans lequel une entreprise y faisait part de son enthousiasme. Enthousiasme communicatif semble-t-il… "*Nous avons déjà accueilli trois stagiaires Eurodyssée au sein de deciZium et dans l'ensemble cela s'est très bien passé. L''expérience a été extrêmement enrichissante sur le plan culturel et humain. Joindre à notre équipe un stagiaire d'origine roumaine ou portugaise permet d'apprendre beaucoup de choses sur leur pays, leurs habitudes, leur langue, leur manière de travailler, etc.*

Au cours du stage, nous proposons aussi différentes sorties : un verre à l'occasion de Pâques ou une excursion à Bruges un dimanche. Cela permet de quitter le cadre purement professionnel et d'en apprendre davantage sur la culture de chacun.

L'accueil de stagiaires issus d'autres pays d'Europe conduit nécessairement à toute une série de situations amusantes et de petits malentendus. Le récit de leur participation aux activités organisées par Eurodyssée y contribue largement. Ce programme, c'est surtout le plaisir d'apprendre, pour le stagiaire, bien sûr, mais aussi pour l'entreprise qui l'accueille". ||

Merci aux entreprises qui accueillent actuellement un stagiaire :

Altech, Alterface, Artechno, Assist PC, Bang Studio, Bureau d'études Concept, Décizium, Ebénisterie Defays, Entreprise Bajart, Eric Fontinoy Ebéniste, Eureco, Galactic, Géodiagnostic, Holiday Inn, Hôtel Mercure, Ikéa Arlon, Imprimerie Vase, Intraco Consulting, Jarilux, Kitozyme, Le Bar à goûts, La Cristallerie du Val Saint-Lambert, La Grange, Laboratoire Ortis, Lansman Editeur, Linalux Equin, Magetra, Maison Wallonne de la Pêche, Naos atelier, Nanocyl, Parc Paradisio, Produweb, Revatech, Technocité, Total Petrochemicals Feluy, VDV Ferronnerie, Zentech.



Gestion et prévention des déchets en entreprise
Les bonnes pratiques

Depuis plus d'un an, la Cellule des Conseillers en Environnement de l'UWE réalise des diagnostics portant sur la prévention et la gestion des déchets industriels. Le bilan de cette action fut présenté lors de la conférence-débat sur la gestion et la prévention des déchets industriels organisée le 14 juin dernier. L'expérience acquise par les Conseillers, suite aux 24 diagnostics réalisés à ce jour, a permis de développer les quelques conseils qui suivent afin de gérer au mieux les déchets en entreprise.

Par Céline **BAËLE**

1. Connaître ses déchets

Pour gérer de façon efficace ses déchets, il faut avant tout en connaître la nature mais aussi l'origine. En effet, un déchet dangereux ne se gère pas de la même façon qu'un déchet non dangereux. Tout deux sont soumis à des obligations et des coûts qui leurs sont propres. De même, le tri révèle des filières adaptées pour la plupart des déchets. Connaître l'origine des déchets permet par ailleurs de savoir avec précision «qui» produit «quoi» et «comment». C'est le point de départ pour une réflexion sur la diminution des déchets à la source.

2. Trier de manière efficace

Les mélanges de déchets doivent être évités dès que possible à la source. En effet, un tri efficace permet d'optimiser les filières d'évacuation tout en permettant de réduire les coûts de gestion. A titre d'exemple, l'entreprise Ans Benelux a réduit sa facture «déchets» de 60 % par l'instauration d'un tri dans le cadre du projet de gestion collective sur le parc d'activités de Saintes (voir «Dynamisme Wallon» de mars 2007, page 40).

Par le biais de l'augmentation du coût de mise en décharge, la région wallonne ne fait que renforcer l'importance du tri et de la valorisation des déchets. Ainsi, la taxe de mise en décharge des déchets non dangereux va passer à 35 /tonne en 2008 pour finalement atteindre la somme de 60 €/tonne à partir de 2010.

Un tri efficace est indissociable d'une sensibilisation et d'une formation du personnel. La création de procédures déchets reprenant des informations pratiques dont la définition des filières de tri et la mise en place de pictogrammes et de codes couleurs sont autant de moyens faciles à mettre en œuvre pour améliorer l'efficacité du tri.



Entre 1971 et 2007, le poids des bouteilles Spa Reine de 1,5 litres en plastique a diminué de 40%. Cette réduction des quantités de plastique a évolué parallèlement à une réflexion sur les matières premières, passant du PVC à l'utilisation de 25% de PET recyclé.

3. Effectuer un suivi des coûts et des quantités

Un suivi des quantités de déchets produits et des coûts engendrés par le biais d'un encodage et de la réalisation de graphiques sont primordiaux à une gestion efficace des déchets. Les priorités d'action en matière de prévention ou de choix de filières peuvent alors être plus facilement définies.
La création d'indicateurs, adaptés à l'entreprise et tenant compte de son évolution (augmentation du chiffre d'affaire, augmentation des quantités produites, …), permet en outre de se fixer des objectifs de stabilisation ou de réduction des déchets afin d'évaluer l'efficacité des mesures mises en œuvre. Dans un second temps, ils permettent également de visualiser et de communiquer les progrès effectués.

4. Prévenir la production de déchets

La diminution des déchets à la source est certainement une solution d'avenir. Privilégier des fournisseurs proposant des produits en vrac ou reprenant les emballages sont autant de choix permettant de réduire les coûts de gestion des déchets. Certaines entreprises mènent même la réflexion plus loin et remettent leurs processus de production en question afin de diminuer la production de déchets. La conférence fut aussi l'occasion de mettre en avant des initiatives innovantes en la matière. La société Spa Monopole, qui fait partie des 24 entreprises diagnostiquées par la Cellule des Conseillers en Environnement de l'UWE, a présenté quelques-unes de ses actions lui ayant permis de diminuer ses quantités de déchets récurrents de 30% en deux ans. Cette entreprise a misé d'une part sur l'optimisation des procédés. A titre d'exemple, le remplacement des codeuses à jet d'encre par des codeuses laser a permis de limiter la production de déchets dangereux (cartouches d'encre). D'autre part, des actions ont été menées pour diminuer les quantités d'emballages des approvisionnements ainsi que des produits finis mis sur le marché. Ainsi, entre 1971 et 2007, le poids des bouteilles Spa Reine de 1,5 litres en plastique est passé de 56,6 g à 33,9 g soit une diminution de 40%. Cette réduction des quantités de plastique utilisées a évolué parallèlement à une réflexion sur les matières premières utilisées. Elle s'est faite en deux temps : tout d'abord le passage du PVC au PET (en 1988) pour ensuite aboutir à l'utilisation de 25% de PET recyclé pour la fabrication des bouteilles. ||

Plus d'infos ?
Pour plus de renseignements sur la conférence-débat du 14 juin 2007, vous pouvez consulter l'ensemble des présentations du jour et un résumé de la journée sur le site des conseillers en environnement de l'UWE :
www.uwe.be/conseillersenvironnement/

Cellule des Conseillers en Environnement

- Tél. 010/47.19.43
- E-mail : conseillers@uwe.be
- www.uwe.be/conseillersenvironnement

Témoignage d'une PME active dans l'aéronautique
La certification EN-9100 : un véritable laissez-passer

La norme EN-9100 décrit un système d'assurance de la Qualité pour le marché aéronautique. Elle est de plus en plus exigée par les grands donneurs d'ordres du secteur. Ci-après le témoignage d'une PME liégeoise pour laquelle la certification EN 9100 est une condition « sine qua non » de survie !

Par Théo **LEGRAND**, Britte SA (article proposé par le Mouvement wallon de la Qualité en partenariat avec Cequal[1])

Britte a été constituée en 1923. Cette société est principalement active dans la mécanique de haute précision dans les secteurs aéronautique, aérospatial et défense. Les compétences en terme de personnel et d'équipement sont dédiées à la réalisation de prototypes, séries (petites et moyennes), outillages, calibres de mesure, assemblages d'ensembles et sous-ensembles mécaniques, intégration d'équipement électromécaniques et contrôles non destructifs. Britte compte 69 personnes. Le chiffre d'affaires du dernier exercice comptable est de plus de 6,3 millions d'euros.

Pour assurer la satisfaction du client, les organismes de l'industrie aérospatiale doivent fabriquer des produits sûrs et fiables tout en les améliorant continuellement. Ceux-ci doivent répondent aux exigences du client et de l'Autorité Nationale ou vont, parfois même, au-delà de ces exigences. La mondialisation de l'industrie aérospatiale et la diversité des exigences et des attentes régionales/nationales qui en découlent, rendent cet objectif compliqué à atteindre. Les fournisseurs de produits finis doivent relever le défi qui consiste à assurer la qualité des produits achetés aux fournisseurs dans le monde entier, et à intégrer cette qualité, à tous les niveaux de la chaîne d'approvisionnement. Les fournisseurs aérospatiaux se trouvent confrontés aux problèmes qui consistent à fournir des produits à une multiplicité de clients dont les attentes et les exigences en matière de qualité sont diverses et variées.

Dans le cadre de nos principales activités dans l'aéronautique, nous disposions déjà d'une qualification ISO[2] et Qualifas[3]. L'EN 9100 est donc une suite tout à fait logique et importante pour la poursuite de nos activités d'autant que c'est une obligation du secteur mais aussi un axe stratégique pour notre société.

Quels bénéfices peut-elle apporter pour l'entreprise ?

- Une reconnaissance mondiale en tant que partenaire de l'industrie aéronautique et spatiale ;
- Une simplification de la surveillance de la qualité du fournisseur par la réduction du nombre des audits systèmes. Ex : certificateur unique reconnu de façon directe par l'IAQG (regroupement des grands donneurs d'ordre), audits client axés produit plutôt que système ;
- Le développement d'un système qualité orienté continuellement vers l'amélioration des systèmes, produits, services et performances ;
- Une base commune des exigences de tous les clients, constructeurs et équipementiers ;
- Un langage commun pour toute l'industrie aéronautique et spatiale.

Préparation à la phase de certification

La préparation à la certification est un travail important et conséquent. Cequal, le Centre Wallon de la Qualité, nous aide à préparer au mieux notre certification (dans le cadre d'un projet de formation géré par Skywin Wallonie, l'un des 5 pôles de compétitivité wallons).
Une phase d'analyse de l'existant est opérée en premier lieu, vient ensuite, des formations groupées et une phase d'accompagnements personnalisés. Cette analyse met en exergue ce qui est indispensable pour la réussite de notre certification. Il est à noter que les formations groupées sont particulièrement enrichissantes notamment en matière d'échange d'expérience entre les différentes sociétés qui y participent.

Si je pouvais donner un conseil à un autre dirigeant d'entreprise qui souhaite implémenter cette norme au sein de son organisme, ce serait de suivre la même démarche.



Théo Legrand : "Les fournisseurs aérospatiaux doivent livrer des produits à une multiplicité de clients dont les attentes et les exigences en matière de qualité sont diverses et variées".

Cette certification est une condition sine qua non pour Britte. Elle est valable 3 ans et les audits de suivi se tiendront à intervalle régulier en vue de s'assurer du respect de la norme dans la continuité.

En conclusion

La certification EN 9100 est devenue pour l'ensemble des fournisseurs de l'industrie aéronautique le passeport indispensable et incontournable, mondialement reconnu par tous les donneurs d'ordres de l'IAQG. Cela leur permet d'être référencés au sein de la base de données mondiale OASIS (On Line Aerospace Suppliers Information Systems) des fournisseurs de l'industrie aéronautique et spatiale. ||

(1) Le Centre Wallon de la Qualité, en abrégé Cequal, forme les entreprises wallonnes, de 1 à 250 travailleurs, au Management par la Qualité. ASBL fondée en 1995 à l'initiative de l'Union wallonne des Entreprises (UWE), du Forem et d'experts en Qualité, Cequal a formé plus de 1.300 entreprises (patrons et collaborateurs directs) en 10 ans.
(2) www.iso.org
(3) www.qualifas.com


DDB
L’avance par la technologie
www.audi.be
CEJ·917
S comme Sport.
L’Audi S6 Berline et Avant.
Repoussez les limites de vos sensations, dans le luxe incomparable et sportif de l’Audi S6. Ou devrions-nous dire, dans sa luxueuse sportivité ? L’Audi S6 a tout pour vous séduire : des lignes raffinées, une somptueuse écurie (435 chevaux), la technologie quattro® et un intérieur où chaque élément a été minutieusement pensé pour refléter la sportivité et la qualité. L’Audi S6, c’est un peu comme parier sur 2 chevaux qui franchiraient la ligne d’arrivée, en même temps.
Il y a déjà une Audi A6 à partir de € 34.360 et une Audi S6 à partir de € 84.030.
L’Audi A6 Berline 2.0 L TDI 136 CV à partir de € 585 / mois HTVA en Location Long Terme*.
* Loyer mensuel en Location Long Terme “Full Service” Audi Lease calculé sur base de 60 mois et 100.000 km. Sous réserve d’acceptation du dossier (CBFA 20172). Prix au 21/08/07. Modèle illustré avec options. Consommation moyenne (l/100 km) : 6,1 - 13,4 / Emission CO2 (g/km) : 160 - 319. Informations environnementales (AR 19/03/2004) : www.audi.be
D’Ieteren
Donnons priorité à la sécurité.
Audi